



Installation et financement des pharmaciens d'officine et des biologistes médicaux

Pour s'installer comme pharmacien d'officine ou biologiste médical, il faut avoir en mains le maximum de clés nécessaires à la réussite de ce projet. Outre les démarches et formalités à accomplir, un projet d'installation libérale exige en effet de bien maîtriser l'environnement des soins de ville et les contraintes administratives de tous ordres, et oblige à faire des choix, par exemple quant au lieu ou à la structure d'exercice.

Pour vous aider à réussir votre projet d'installation, CMV Médiforce, pôle santé de BNP Paribas Lease Group et spécialiste du financement des professions libérales de santé depuis plus de 45 ans, met à votre disposition ce guide pratique dans lequel vous trouverez toutes les informations utiles pour aborder cette étape cruciale de votre vie professionnelle.

Cette nouvelle édition 2023 est à jour des dernières évolutions réglementaires sur votre profession, et notamment des aides à l'installation et des conditions juridiques de reprise d'une pharmacie d'officine ou d'un laboratoire de biologie médicale.

N'hésitez pas à nous contacter pour toute question sur votre installation et votre financement. Nos conseillers commerciaux, présents dans toute la France et tout au long de votre parcours professionnel, se feront un plaisir de vous répondre.

Bonne lecture.

Ludivine Almeida
Directrice CMV Médiforce



I. L'INSTALLATION EN LIBÉRAL	4
1. Les conditions d'installation.....	4
2. La valeur des pharmacies d'officine et des laboratoires de biologie	11
3. L'aménagement des locaux de l'officine	13
4. Quel statut pour l'officine ou le laboratoire ?.....	15
5. Le régime fiscal et social des pharmaciens et biologistes	18
6. Les formalités préalables à l'installation	19
II. LE BUDGET DE L'INSTALLATION	21
1. Recenser toutes les dépenses	21
2. Le budget prévisionnel et le plan de financement.....	21
III. COMMENT FINANCER L'INSTALLATION	22
1. Les différents types de financement.....	22
2. Financer le fonds ou des parts de société	23
3. Financer les locaux professionnels et les travaux.....	24
4. Financer les matériels.....	25
5. Financer le véhicule professionnel.....	27
6. Financer le matériel informatique.....	29
7. Quelle assurance pour votre financement ?	30
8. Gérer les besoins de trésorerie	30
IV. LES AVANTAGES DU FINANCEMENT CMV MÉDIFORCE	31

I. L'INSTALLATION EN LIBÉRAL

1. Les conditions d'installation

Officines : création ou reprise d'activité ?

Dans la très grande majorité des cas, l'installation en pharmacie d'officine est réalisée par le rachat du fonds de commerce de la pharmacie ou par le rachat des parts au (x) titulaire (s) en place.

En effet, la création de nouvelles officines est soumise à des conditions très strictes et ce mode d'installation est devenu exceptionnel. L'ouverture d'une officine par voie de création ne peut intervenir que :

- dans les zones franches urbaines-territoires entrepreneurs (ZFU-TE) ;
- dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV) ;
- dans les zones de revitalisation rurale (ZRR).

En outre, la création d'une officine n'est possible que :

- dans les communes dépourvues de pharmacie et recensant au moins 2 500 habitants ;
- dans les communes de plus de 2 500 habitants et disposant d'au moins une pharmacie, lorsque la population atteint une tranche entière supplémentaire de 4 500 habitants recensés.

Ces conditions démographiques doivent être remplies depuis 2 ans à compter de la publication du dernier recensement, et aucune décision autorisant l'ouverture d'une officine par voie de transfert ou de regroupement ne doit pas avoir été prise dans ce délai.

Enfin, la demande de création doit permettre une desserte en médicaments optimale au regard des besoins de la population résidente du lieu d'implantation, le lieu d'ouverture de la pharmacie doit garantir un accès permanent du public à la pharmacie et permettre d'assurer un service de garde ou d'urgence, et le local proposé doit respecter des conditions minimales d'installation et être accessible aux personnes à mobilité réduite.

Les conditions spécifiques aux laboratoires de biologie médicale

Pour ouvrir un laboratoire de biologie médicale, il faut obtenir une accréditation délivrée par le Comité Français d'Accréditation (COFRAC). L'accréditation est obligatoire et réglementée par des normes européennes (NF EN ISO 15189 pour les laboratoires de biologie médicale).

D'autre part, il faut demander une autorisation d'ouverture auprès de l'Agence régionale de santé (ARS) de la région dans laquelle est située le laboratoire.

Il en est de même en cas de modification de l'activité du laboratoire. Ce peut être le cas, notamment, lorsque plusieurs laboratoires souhaitent fusionner ou lorsque le laboratoire souhaite ouvrir un nouveau site.



Le regroupement d'officines

Le regroupement d'officines permet de faire face au surnombre et à la baisse de rentabilité des petites pharmacies, notamment dans les centres-villes, ou au contraire d'améliorer la situation des territoires au sein desquels l'accès au médicament pour la population n'est pas assuré de manière satisfaisante.

En pratique, il existe deux types principaux de regroupements :

- les « regroupements-cessions », qui consistent généralement à verser une indemnité de clientèle à un confrère qui ferme sa pharmacie et qui restitue sa licence d'exploitation. Le pharmacien restant récupère ainsi la clientèle de la pharmacie fermée, mais avec toutefois le risque d'une déperdition du chiffre d'affaires sur cette clientèle ;
- les « vrais » regroupements, qui consistent pour deux ou plus de deux pharmaciens à regrouper leurs officines dans un nouveau lieu ou dans les locaux d'une de ces pharmacies. Les pharmaciens regroupés continuent alors d'exercer leur activité avec leurs clientèles. Mais cette opération doit répondre à plusieurs conditions.

Tout d'abord, la nouvelle officine issue du regroupement doit répondre de façon optimale aux besoins en médicaments de la population résidente, et le regroupement ne doit pas provoquer un abandon de la clientèle dans le quartier de départ. Ces critères sont appréciés par l'Agence régionale de santé (ARS).

D'autre part, l'officine regroupée ne peut pas être transférée avant l'expiration d'un délai de cinq ans, mais elle peut faire l'objet d'une cession partielle ou totale avant le terme de ce délai. Surtout, les licences d'exploitation libérées par les officines regroupées sont « gelées » pendant 12 ans, ce qui permet d'éviter le transfert d'une officine concurrente dans le quartier pendant ce délai.

Nouveau : un décret d'application d'une ordonnance du 3 janvier 2018, à paraître en 2023, devrait assouplir les conditions de regroupement (et de transfert) des officines. Les communes de moins de 2 500 habitants auront la possibilité d'être regroupées avec des communes contigües afin qu'une officine soit autorisée à y ouvrir. Ce regroupement de communes devra respecter les conditions suivantes :

- les communes sont dépourvues d'officine ;
- l'une des communes recense au moins 2 000 habitants ;
- le nombre total d'habitants des communes regroupées dépasse le seuil de 2 500 habitants.

Par ailleurs, dans les territoires identifiés comme fragiles au regard de leur offre pharmaceutique, les critères permettant d'apprécier la réponse optimale aux besoins en médicaments seront adaptés : la condition de l'approvisionnement de la population résidente sera supprimée, ce qui permettra d'autoriser une ouverture auprès d'une maison de santé ou d'un centre commercial sans population résidente à proximité. Le décret d'application précisera la méthodologie permettant d'identifier ces territoires.

À noter Une procédure de regroupement, jusqu'à l'obtention de l'arrêté d'exploitation, dure de six à douze mois en moyenne. Mais cette procédure peut être allongée si le regroupement s'effectue dans un nouveau lieu distinct de celui des officines d'origine (il faut dans ce cas justifier d'un local répondant aux normes prescrites par les textes).

Il en est de même si ce sont des sociétés d'officines qui se regroupent, puisqu'il faut alors former une nouvelle société après la fusion des précédentes, rédiger des statuts et prévoir une nouvelle répartition du capital.

Le transfert d'officine

Un pharmacien peut décider de transférer son officine dans un autre lieu, par exemple pour développer son activité, pour éviter la concurrence d'autres pharmacies installées à proximité, pour agrandir ses locaux, etc.

Comme pour les regroupements, il y a des conditions à remplir. Il est possible de transférer une officine :

- dans une commune de moins de 2 500 habitants, lorsque la dernière officine présente a cessé définitivement son activité et qu'elle desservait jusqu'alors une population au moins égale à 2 500 habitants ;
- dans les communes d'au moins 2 500 habitants dépourvues de pharmacies ;
- dans les communes de plus de 2 500 habitants et disposant au moins d'une pharmacie, si la population atteint une tranche entière de 4 500 habitants supplémentaires recensés.

De plus, le transfert sollicité doit répondre de façon optimale aux besoins en médicaments de la population du quartier d'accueil et ne pas compromettre l'approvisionnement en médicaments de la population de la commune (ou du quartier) d'origine.

Enfin, le lieu d'ouverture doit garantir un accès permanent du public à la pharmacie et permettre d'assurer un service de garde ou d'urgence, et le local proposé doit respecter des conditions minimales d'installation.

Il faut savoir qu'une demande de transfert doit être instruite par l'Agence régionale de santé (ARS) dans un délai maximum de 4 mois après le dépôt d'un dossier complet. L'absence de réponse de l'ARS dans le délai de 4 mois vaut rejet de la demande.

À noter Les demandes d'autorisation de regroupement bénéficient d'une priorité par rapport aux demandes de transfert. Et toute demande ayant fait l'objet du dépôt d'un dossier complet bénéficie d'un droit d'antériorité par rapport aux autres demandes ultérieures concurrentes.

L'organisation multisites des laboratoires de biologie

Le nombre de sociétés exploitant des laboratoires de biologie médicale est passé de 5 000 en 2008 à environ 400 en 2021 : le regroupement, depuis plusieurs années, est la règle pour les laboratoires de biologie médicale. Ces regroupements sont souvent financés par des fonds d'investissement et ont fait émerger des groupes très importants dans lesquels les biologistes médicaux ne sont plus les actionnaires majoritaires.

Les laboratoires indépendants, quant à eux, représentent aujourd'hui de 30 à 35% du marché de la biologie médicale. Les deux tiers de ces biologistes indépendants sont fédérés en réseau.

Toutefois, pour limiter les effets de la concentration des laboratoires, leur implantation est limitée par plusieurs règles différentes :

- interdiction d'implantation d'un laboratoire sur plus de trois zones (ex-territoires de santé) limitrophes ;
- pouvoir d'opposition de l'ARS aux opérations d'acquisition d'un LBM ou d'un site de LBM, de rachat de tout ou partie d'une société exploitant un LBM, de fusion de LBM, un laboratoire ne pouvant réaliser plus de 25% du volume d'examens d'un territoire de santé ;
- interdiction de réaliser des opérations d'acquisition de droits sociaux d'autres sociétés par une société exploitant un LBM si ces acquisitions conduisent au contrôle direct ou indirect de plus de 33% du volume d'examens d'un territoire de santé (au-delà du seuil de 33%, un LBM ne peut pas acquérir d'autres laboratoires, mais il peut fusionner avec d'autres) ;
- pouvoir d'opposition de l'ARS à la création d'un LBM, ou d'un site de LBM, si cette création a pour effet d'entraîner un dépassement de plus de 25% des besoins de la population (en nombre d'examens de biologie médicale) définis pour la zone concernée.

À noter Dans un laboratoire, la majorité des droits de vote et des droits économiques de la structure d'exercice doit être détenue par des biologistes. Pour un même laboratoire, il doit y avoir au moins autant de biologistes médicaux associés que de sites exploités. Cependant, il n'est pas nécessaire d'avoir un biologiste associé en exercice sur chaque site.

Laboratoires : les modalités pour se regrouper

Le regroupement de LBM se fait le plus souvent par fusion-absorption ou par la constitution de sociétés de participation financière de professions libérales (SPFPL), autrement dit des holdings.

La fusion de laboratoires

La fusion est une opération par laquelle une ou plusieurs sociétés d'exercice libéral (SEL) de biologie médicale transmettent leur actif professionnel soit à une société existante qui absorbe les autres, soit à une nouvelle société qu'elles constituent et qui reçoit le patrimoine des sociétés fusionnées. L'opération entraîne la dissolution des sociétés absorbées.

Les fusions de laboratoires de biologie médicale s'adressent surtout aux petites structures qui ont un chiffre d'affaires ne dépassant pas, en général, cinq ou six millions d'euros. Mais elles permettent aussi d'étendre le périmètre d'exploitation des laboratoires.

La réussite d'une fusion de SEL de laboratoires de biologie médicale dépend beaucoup de la capacité des biologistes à s'entendre, et des règles de gouvernance qui vont régir les rapports entre les biologistes.

Il faut prévoir à la fois un règlement intérieur de la nouvelle société afin de définir précisément les conditions d'exercice de l'activité professionnelle de chaque biologiste, et un pacte d'associé qui définit ses prérogatives. Souvent, on institue aussi un comité de pilotage qui encadre le pouvoir décisionnel de la société.

Attention également à prévoir les modalités d'évaluation des parts des associés dont les SEL fusionnent, et la rémunération des biologistes associés dans la nouvelle entité. Pour éviter les mésententes, chacun doit avoir un revenu proche de celui qu'il percevait avant la fusion.

À noter Dans un projet de fusion, la taille et l'implantation géographique du plateau technique sont primordiales. En général, on choisit le plateau technique existant le mieux adapté pour répondre aux besoins de la société et pour optimiser le temps de transport des prélèvements. Dans d'autres cas, la fusion peut nécessiter le maintien d'au moins deux plateaux techniques, afin que les tubes ne circulent pas plus longtemps qu'il n'est admis.

Le regroupement avec une SPFPL

Les SPFPL permettent de faciliter la transmission des parts ou des actions des Sociétés d'exercice libéral (SEL) qui exploitent les LBM, et de réorganiser ces sociétés d'exploitation sur le plan capitalistique.

Le rachat de SEL de laboratoire par une SPFPL bénéficie en outre d'avantages fiscaux très substantiels :

- le rachat est financé par la SPFPL elle-même et non par le biologiste, ce qui évite de rembourser l'emprunt avec une rémunération soumise à l'impôt sur le revenu ;
- le remboursement de l'emprunt souscrit par la SPFPL est effectué grâce aux dividendes provenant de la SEL, c'est-à-dire du laboratoire.

Or, grâce au régime fiscal « mère-fille », ces dividendes en provenance de la SEL sont exonérés d'impôt à hauteur de 95%. Mieux encore : en optant pour le régime de l'intégration fiscale, la SPFPL peut déduire intégralement le déficit lié à la charge de l'emprunt. C'est pourquoi le choix de la SPFPL pour procéder à un regroupement entre laboratoires de biologie médicale est incontournable.

Les aides financières pour les officines

Pour acquérir une officine, un pharmacien doit disposer d'un apport personnel d'au moins 20% à 25% du prix total, selon la rentabilité de la pharmacie à acheter. En effet, pour que le pharmacien obtienne son crédit, la rentabilité de l'officine doit être suffisante pour lui permettre de rembourser son emprunt, de renouveler les équipements et pour s'assurer un train de vie correct.

Dans tous les cas, l'apport personnel du pharmacien doit pouvoir financer tous les coûts annexes à l'acquisition du fonds : le stock, les droits d'enregistrement (5% sur la valeur du prix supérieure à 200 000 €), la commission du cabinet de transaction le cas échéant (5% du prix), les frais d'acte, le besoin en fonds de roulement, les travaux éventuels... Les banques, en effet, ne prêtent que dans la limite de la valeur du fonds.

Pour compléter le financement et faciliter l'emprunt, plusieurs aides financières ou leviers financiers sont proposés aux pharmaciens.

Les aides locales. Certaines collectivités locales, notamment les régions, accordent des aides à l'installation aux professionnels de santé et notamment aux pharmaciens. En région Île-de-France, par exemple, le prêt d'honneur "Santé Initiative" permet d'obtenir jusqu'à 50 000 € remboursables sur une période maximum de 5 ans. Il s'agit d'un prêt à 0%, qui bénéficie en outre de la garantie Bpifrance.

Pour en savoir plus

- Réseau Initiative Ile-de-France : <https://www.initiative-iledefrance.fr/associations-locales-initiative.html>

Les boosters d'apport. Ce type de prêt particulier est proposé par plusieurs groupements pharmaceutiques et grossistes-répartiteurs. C'est un prêt avec un remboursement in fine, pour lequel le groupement ou le répartiteur se porte le plus souvent caution, et qui permet d'augmenter, voire de doubler, l'apport personnel du pharmacien. Pour bénéficier d'une telle aide, plusieurs conditions doivent être réunies, comme adhérer au groupement à l'origine du booster pour une durée minimale convenue au départ.

Attention toutefois : avec un prêt in fine, le capital est remboursé en une seule fois, lors de l'échéance. Pour pouvoir rembourser intégralement le capital lors de l'échéance, il est donc indispensable de développer efficacement l'officine et d'anticiper le terme du prêt.

Le fonds Interpharmaciens de la CAVP. Ce fonds de la Caisse d'Assurance Vieillesse des Pharmaciens est accessible aux pharmaciens d'officine et aux biologistes libéraux primo installants seulement. Il fonctionne lui aussi comme un booster d'apport. Les sommes allouées sont plafonnées à 500 000 € par dossier et remboursables dans un délai allant jusqu'à 15 ans, avec une franchise en capital de 12 ans, et peuvent viser aussi bien le rachat de titres de société (SEL, SELAS, SPFPL...) que la reprise de fonds d'officine.

Aucune garantie n'est demandée, et il n'y a pas de contrepartie d'adhésion ou d'affiliation. En revanche, le compte courant d'associé de l'emprunteur est bloqué et le versement de dividendes est interdit pendant toute la durée du prêt.

Le financement participatif Pharmequity. Créée à l'initiative des deux principaux syndicats de pharmaciens, la plateforme Pharmequity permet aux pharmaciens de participer de manière individuelle au projet d'installation d'un confrère, en entrant au capital de l'officine du futur installé. Le capital minimum pouvant être investi par chaque pharmacien investisseur s'élève à 10 000 €, avec une obligation de rester actionnaire pendant au moins 8 ans.

Les emprunts obligataires. Pour financer leur installation, certains pharmaciens font appel à un fonds d'investissement, lequel leur consent un emprunt obligataire, sous la forme d'obligations convertibles en actions. Le principe est le suivant : la société créée pour exploiter la pharmacie émet des obligations convertibles en actions au profit du fonds d'investissement. En contrepartie, ce fonds prête au pharmacien de quoi constituer un apport pour l'obtention d'un prêt bancaire.

Ce type de financement est contraignant et risqué. Le taux d'intérêt supporté par le pharmacien est très supérieur à celui d'un financement traditionnel, et le pharmacien risque de devoir payer à terme, au fonds d'investissement, une prime de non-conversion (des obligations en actions), puisqu'en l'état actuel de la réglementation un non-pharmacien ne peut pas entrer au capital d'une officine.

Pour en savoir plus

Sur les aides généralistes : <https://place-des-entreprises.beta.gouv.fr/>

Sur le fonds de la CAVP : <https://www.interpharmaciens.fr>

Acheter une officine avec un crédit-vendeur

Lorsqu'une officine individuelle est vendue à un nouveau titulaire, il est assez fréquent que le stock soit payé avec un étalement, un différé de paiement, appelé également « crédit-vendeur ». Son avantage principal est de soulager le financement de l'acquéreur ou de diminuer le montant de son apport, et donc de faciliter la transaction.

La durée du crédit-vendeur est très courte, 12 mois dans le cas général, mais elle est parfois allongée jusqu'à 18 mois pour les stocks importants ou au contraire raccourcie à 6 mois pour les stocks faiblement valorisés. Il peut être prévu ou non un taux d'intérêt, mais il s'agit généralement d'un crédit sans frais.

Pour sécuriser ce crédit, il est possible de l'assortir d'une garantie au profit du vendeur. Elle consiste le plus souvent en un nantissement, mais de second rang seulement. D'autres garanties que le nantissement sont également possibles, comme une caution sur les biens personnels de l'acquéreur, si la banque n'a pas déjà pris cette garantie pour le financement du fonds.

Enfin, outre le risque de non-paiement, le vendeur a également intérêt à prévoir dans l'acte le risque de décès de l'acquéreur.

À noter Lorsqu'un pharmacien acquiert une officine en société, il achète à la fois le fonds de commerce, le stock, la trésorerie, les créances et les dettes. Il n'y a donc plus de crédit possible sur le stock puisqu'il n'y a plus de stock séparé, celui-ci étant inclus dans la valorisation des parts.



Se renseigner sur l'environnement de santé

Avant de choisir une officine à reprendre, il est primordial de bien se renseigner sur l'environnement économique, sanitaire et social du lieu d'implantation de la pharmacie. Pour les conditions locales de santé, on peut se renseigner auprès de :

- l'Agence régionale de santé (ARS). Les ARS mettent à la disposition des professionnels de santé des outils tels que la Plateforme d'appui aux professionnels de santé (PAPS), pour vous informer sur les besoins et l'offre de santé dans la région et faciliter l'installation. Pour accéder aux sites internet des différentes ARS : www.ars.sante.fr/portail.0.html

- La cartographie C@rtoSanté. Le pharmacien ou le biologiste qui s'installe peut aussi consulter la base de données C@rtoSanté, qui fournit des cartes de consommations de soins et d'activité moyenne, par commune et par canton, pour les médecins généralistes, infirmiers, masseurs-kinésithérapeutes et chirurgiens-dentistes.

On peut accéder à C@rtosanté depuis le site www.ars.sante.fr ou le site www.paps.sante.fr

Les aides fiscales et sociales

L'installation ou la reprise d'une activité libérale dans une zone prioritaire peut permettre de bénéficier de certains avantages fiscaux et sociaux. Deux types de zones principales sont concernées : les zones franches urbaines territoire entrepreneur (ZFU-TE) et les zones de revitalisation rurale (ZRR).

• L'installation dans une zone franche urbaine peut ainsi donner droit à une exonération totale d'impôt sur les bénéfices (impôt sur les sociétés ou sur le revenu) pendant 5 ans (avec un plafond), puis à une exonération partielle pendant les 3 années suivantes, égale à 60% des bénéfices réalisés la première de ces 3 années, 40% la seconde année et 20% la troisième.

Le chiffre d'affaires de l'activité doit être inférieur à 10 M€. En outre, au moins 50% des salariés doivent être en CDI (ou en CDD d'au moins 12 mois) et résider dans une ZFU-TE ou dans un quartier prioritaire de la ville (QPV).

À noter En ZFU, la commune dans laquelle est situé l'officine ou le laboratoire doit avoir signé avec l'État un contrat de ville (il faut se renseigner auprès du service des impôts).

• L'installation en ZRR, elle, ouvre droit à une exonération d'impôt totale pendant 5 ans, puis partielle et dégressive pendant les 3 années suivantes à raison de 75%, 50 % et 25%. L'officine doit avoir moins de 11 salariés en CDI ou en CDD de 6 mois minimum, et moins de 50% du capital de la société doit être détenu par d'autres sociétés.

En ZRR, en outre, il est possible de bénéficier d'une exonération de cotisation foncière des entreprises (CFE) pendant 5 ans, à condition que l'exonération d'impôt sur les bénéfices s'applique et que la commune ait pris une délibération autorisant cet avantage.

Enfin, toujours en ZRR, l'officine peut être exonérée, à certaines conditions, de charges sociales patronales en cas d'embauche d'un salarié (y compris à temps partiel). Cet avantage est accordé à 100% pour une rémunération horaire inférieure ou égale à 150% du SMIC et il est dégressif jusqu'à 240% du Smic.

Attention cependant : si l'activité est délocalisée dans une ville hors ZRR moins de 5 ans après le bénéfice de l'exonération, les sommes exonérées doivent être remboursées.

Les aides financières généralistes



- Bpifrance, la banque d'investissement publique, intervient en appui aux prêts bancaires pour les activités créées depuis moins de trois ans, sous forme d'une garantie des prêts. Avec la « Garantie Création » de Bpifrance, un prêt bancaire pour l'achat de fonds de commerce ou de parts de société ou pour le financement des investissements en matériels ou de la trésorerie de départ peut ainsi être garanti à hauteur de 60% ou 50%, selon les cas.

- L'Aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise - ACRE - permet, lors de la création d'une activité libérale, de bénéficier d'une exonération de charges sociales personnelles pendant un an (assurance maladie, maternité, retraite de base, invalidité-décès et allocations familiales). Cette exonération dure 12 mois, mais son montant dépend du montant du revenu du pharmacien titulaire ou du biologiste.

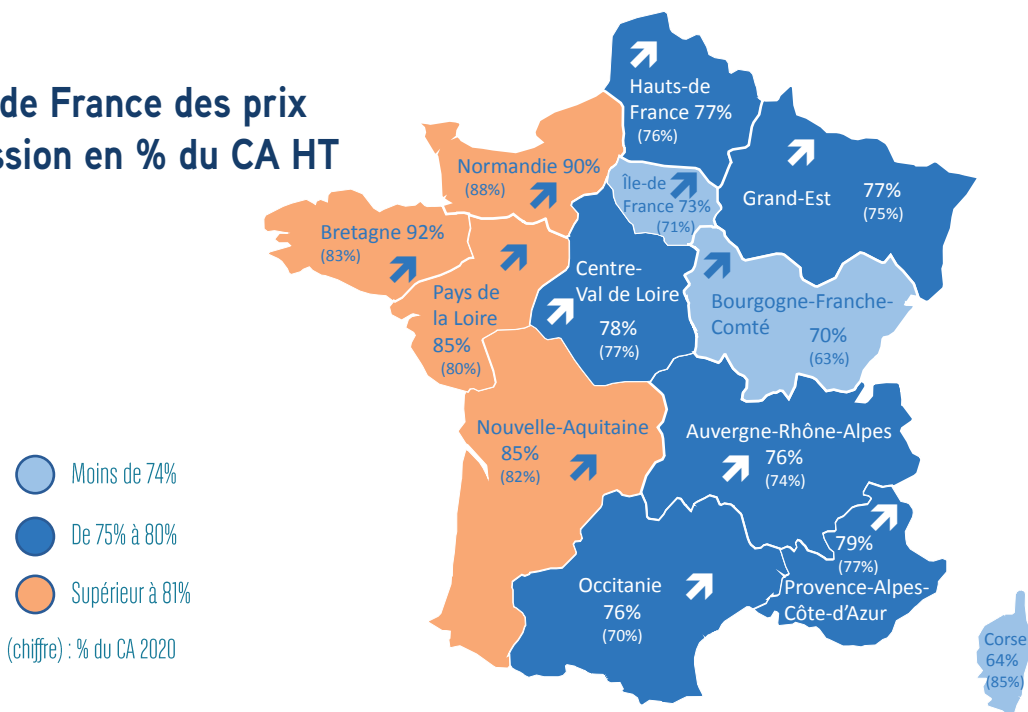
2. La valeur des pharmacies d'officine et des laboratoires de biologie médicale

La valeur de cession des officines

Selon la dernière étude statistique CMV Médiforce portant sur l'année 2021, le prix de cession moyen des officines s'élève à 79% de leur chiffre d'affaires hors taxes, soit 6,52 fois l'excédent brut d'exploitation (EBE), soit encore un prix de cession moyen de 1 686 800 €. La taille de l'officine reste un critère de valorisation déterminant : alors que les officines avec un chiffre d'affaires inférieur à 1,2 M€ ne se vendent que pour un prix moyen égal à 5,59 fois l'EBE, celles qui ont un chiffre d'affaires supérieur à 2,4 M€ sont cédées à 7,25 fois l'EBE.

Sur le plan géographique, les prix de cession sont en hausse en 2021 sur l'ensemble du territoire, excepté la Corse. Les régions Normandie, Bretagne, Nouvelle Aquitaine et Pays de la Loire ont des prix de cession beaucoup plus élevés que sur le reste du territoire, du fait de la forte attractivité de la côte ouest.

Carte de France des prix de cession en % du CA HT



Étude et Statistiques CMV Médiforce Pharmacies 2021

À l'inverse, les régions les moins chères sont l'Île-de-France (prix de cession moyen égal à 73% du CA hors taxes) et la Bourgogne-Franche-Comté (70% du CA hors taxes).

Pour en savoir plus

<https://www.cmvmediforce.fr/etudes-statistiques/>

La valeur de cession des LBM

Le prix des parts d'une société d'exercice libéral de laboratoire est fixé en principe en calculant la différence entre, d'un côté, la valeur du fonds, des immobilisations financières et l'actif circulant (stock, créances clients, trésorerie, etc.), et de l'autre côté, le passif social (dettes fournisseurs, dettes fiscales et sociales, etc.).

S'agissant d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés, l'évaluation recourt en général à plusieurs méthodes combinées : valeur mathématique, valeur de productivité, valeur de rendement, valeur de comparaison, etc.

Surtout, lorsqu'un biologiste acquiert une société exploitant un laboratoire d'analyses médicales, il obtient un fonds commercial et un actif circulant (crédit-client, stock et trésorerie), et il s'oblige à poursuivre le paiement du passif, que celui-ci soit à court terme (fournisseurs, impôts, dettes sociales) ou à long terme (emprunts). Si la société est endettée, le prix des parts en est donc minoré et les droits d'enregistrement sont calculés sur une valeur plus faible. Mais, corrélativement, il faut payer le passif.

Traditionnellement, la valeur de cession des laboratoires de biologie médicale varie entre 7 et 10 fois l'excédent brut d'exploitation (EBE), mais ce chiffre peut monter jusqu'à 12 fois en cas de rachat par un groupe financier. Il peut varier beaucoup également selon que la cession est ou non une cession de contrôle du laboratoire, s'il s'agit d'une croissance externe ou encore d'une cession entre associés.

Évaluer les parts de laboratoire

Deux grands types d'évaluation sont en général utilisés : par comparaison avec d'autres parts de SEL de laboratoires, ou à partir de la valeur globale du LBM. Dans ce second cas, on utilise plusieurs méthodes combinées entre elles : valeur mathématique, valeur par l'excédent brut d'exploitation (EBE), notamment.

Si l'on recherche la valeur des parts en la comparant avec celle d'autres LBM ayant fait l'objet d'une cession récente, il faut que les laboratoires qui servent de référence soient comparables. Certains critères tels que l'engagement d'une démarche qualité, par exemple, doivent également être pris en compte.

Par ailleurs, il faut aussi prendre en compte la nature de l'activité du LBM. Les prix de cession peuvent ainsi varier selon l'importance respective du chiffre d'affaires réalisé par clientèle directe, par ramassage ou grâce à un partenariat avec un hôpital ou une clinique. En général, plus le chiffre d'affaires réalisé par clientèle directe est prédominant, plus le prix de cession des LBM est élevé. Inversement, plus le chiffre d'affaires avec des partenaires extérieurs (clinique, médecine du travail...) est important, moins le prix de cession est valorisé.

Cette minoration tient au fait que les relations avec ces partenaires extérieurs ne sont pas toujours pérennes.

Enfin, avant de se référer à des cessions d'autres titres, certaines précautions s'imposent. On doit notamment vérifier le nombre de titres composant le capital, puisqu'une augmentation



ou une réduction du capital peuvent entraîner une variation du nombre de titres. On doit en outre, et surtout, vérifier le pourcentage de titres transférés, le prix de cession d'une participation majoritaire ne pouvant normalement être comparé au prix de cession d'une participation minoritaire.

Enfin, les spécialistes de l'évaluation conseillent de ne pas retenir comme éléments de comparaison des cessions antérieures de plus de deux ans.

À noter La loi ou les statuts de la société peuvent constituer une cause de moins-value des parts sociales. En effet, les parts ne sont pas toujours librement négociables et les statuts peuvent aménager les restrictions législatives imposées pour la cession à des tiers.

Par exemple, dans les SELARL, la loi stipule que les parts ne peuvent être cédées à des tiers qu'avec le consentement de la majorité des associés représentant au moins la moitié des parts sociales, sauf si les statuts prévoient une majorité plus forte.

Dans les sociétés par actions comme les SELAFA, les actions, en revanche, sont en principe librement négociables. Mais, là aussi, les statuts peuvent prévoir une clause d'agrément restreignant cette liberté.

3. L'aménagement des locaux de l'officine

Une rénovation plus ou moins importante de l'officine est effectuée en général au moment de l'acquisition de l'officine, pour remettre celle-ci aux normes et en conformité avec les nouvelles exigences de la clientèle. C'est à ce moment-là, en général, que les travaux les plus importants sont effectués.

Mais en cours d'exploitation, une rénovation peut également s'imposer pour rajeunir l'officine et l'adapter au marché. Par exemple, un espace dédié à la vente en libre accès de spécialités non remboursables, de même qu'un espace de parapharmacie sont indispensables.

Enfin, avant la cession de l'officine, un rajeunissement peut être judicieux, afin de faciliter la vente à un acquéreur potentiel.

Du simple « relooking » à la refonte complète de l'officine, le budget des travaux peut varier dans une fourchette très large. Mais, selon la qualité des matériaux utilisés et la nature des agencements installés, le pharmacien peut compter actuellement sur un prix au mètre carré allant de 1 000 € à 1 500 € hors taxes environ.

Des travaux dans l'officine représentent un investissement de moyen et long terme et, pour une rénovation lourde, il est donc conseillé d'établir un budget prévisionnel afin d'en évaluer les conséquences financières. Il faut notamment essayer de calculer le délai de retour sur investissement, c'est-à-dire le rapport entre le montant de l'investissement et les bénéfices escomptés.

Côté financement, la règle générale est de pouvoir régler les travaux sur leur durée de vie économique, soit en totalité par un crédit travaux pour le gros œuvre et les agencements, soit en ajoutant un crédit-bail pour le mobilier.

S'agissant d'une opération professionnelle, les amortissements sur les travaux sont intégralement déductibles des bénéfices (sur une durée de principe de 7 à 10 ans), de même que



les intérêts d'emprunt ou les loyers du crédit-bail. Amortissements, intérêts d'emprunt et loyers constituent ainsi un moyen de défiscalisation professionnelle qui facilite les remboursements.

Les travaux d'accessibilité aux personnes handicapées

Les pharmacies d'officine et les laboratoires de biologie médicale doivent être en conformité avec les normes de sécurité (installation électrique, sécurité incendie, amiante) et :

- soit être conformes aux règles d'accessibilité aux personnes handicapées prévues par la loi du 11 février 2005. Si ce n'est pas le cas, il faut déposer une demande d'autorisation de travaux ou de permis de construire de mise en conformité, sous peine de sanctions administratives et pénales ;
- soit bénéficier d'une dérogation liée à :
 - une impossibilité technique liée à l'environnement ou à la structure du bâtiment ;
 - la préservation du patrimoine architectural ;
 - une disproportion manifeste entre la mise en accessibilité et ses conséquences financières pour l'activité professionnelle ;
 - le refus des copropriétaires d'autoriser les travaux de mise en accessibilité d'un local professionnel dans un immeuble existant au 28 septembre 2014.

Dans tous les cas, pour les pharmaciens et les biologistes locataires, il faut se référer au bail pour savoir à qui incombent les travaux de mise en accessibilité. Si le bail ne prévoit rien, les travaux sont en principe à la charge du propriétaire ; si le bail prévoit que les travaux prescrits par l'administration incombent au locataire, c'est à ce dernier d'effectuer les démarches et les travaux.

À noter Tous les professionnels de santé libéraux doivent établir et tenir à jour un registre public d'accessibilité informant les patients sur le degré d'accessibilité des locaux, c'est-à-dire les travaux effectués pour permettre l'accès aux locaux des personnes handicapées.

Pour en savoir plus sur l'accessibilité des locaux professionnels : <https://solidarites-sante.gouv.fr> (rubrique professionnels > gérer un établissement de santé médico-social > qualité dans les établissements de santé sociaux et médico sociaux > article locaux des professionnels de santé réussir l'accessibilité)



Installer un automate dans l'officine

De nombreux pharmaciens équipent leur officine d'un automate ou d'un robot. Ce type de machine permet de résoudre les problèmes de délivrance, de rangement et de gestion de stock, d'où un gain de temps important qui peut être consacré au patient.

Deux types de machines sont utilisées : un automate, qui nécessite dans la plupart des cas un rangement manuel mais qui éjecte plusieurs boîtes de médicaments à la fois et les achemine directement au comptoir ; ou un robot qui, avant de les acheminer au comptoir, va chercher un par un les produits à l'aide d'un ou de plusieurs bras articulés, et qui peut également ranger les commandes.

Le robot, par rapport à l'automate, est plus complexe, et demande plus de réglage et de suivi. Il est également plus lent à la délivrance.

Dans les deux cas, l'intérêt pour le titulaire et le personnel de l'officine est évident : le temps gagné au comptoir permet d'en consacrer davantage aux patients et à leurs pathologies et donc aussi de dynamiser les ventes. La gestion du stock est optimisée, la délivrance est sécurisée et les problèmes de rangement sont en grande partie résolus.

Par ailleurs, un automate ou un robot permettent de délocaliser le stock, d'où la possibilité de développer la zone de libre-service pour les patients et d'augmenter le confort de travail du personnel et le confort de la clientèle.

Plusieurs précautions s'imposent néanmoins avant d'installer un automate ou un robot.

Au préalable, le pharmacien doit bien réfléchir à ses besoins et au type d'organisation qu'il souhaite mettre en place dans l'officine. Par ailleurs, il faut suffisamment de place et un espace dédié à l'appareil, former le personnel à son utilisation, tenir compte des réactions du personnel et de la clientèle...

D'autre part, la complémentarité entre la machine et le logiciel professionnel doit être optimale, particulièrement en ce qui concerne la gestion du stock.

Au moins 50 000 € pour la machine seule et jusqu'à près de 120 000 € pour un appareil haut de gamme : un automate ou un robot est un investissement lourd. Il faut prévoir également le coût de la maintenance.

Mais un automate ou un robot peut notamment être financé en crédit-bail, puisque ce financement concerne tous les équipements et matériels neufs. C'est ce type de financement que choisissent la plupart des pharmaciens.



4. Quel statut pour l'officine ou le laboratoire ?

L'acquisition d'une pharmacie d'officine (ou d'un LBM) peut se faire de plusieurs façons différentes. Le mode d'acquisition conditionne ensuite le futur statut juridique de l'officine.

Acquérir directement le fonds de commerce de l'officine en nom propre est, à terme, le moins avantageux. C'est peut-être aussi l'opération la plus coûteuse puisque, pour une officine faisant 1,5 M€ de chiffre d'affaires et valorisée à 80% de ce montant, il faut disposer d'un apport personnel d'environ 25%, soit 300 000 €.

C'est pourquoi il est en général plus abordable financièrement d'acquérir une officine exploitée à plusieurs.

L'avantage de l'acquisition en nom personnel, en revanche, est de pouvoir déduire du bénéfice les intérêts de l'emprunt servant à l'acquisition.

Acquérir les parts d'une SEL est aujourd'hui le cas le plus fréquent. Mais cette acquisition peut elle-même se faire selon deux modalités principales.

La première est d'acquérir les parts de la société à titre personnel. C'est l'option la plus simple, mais aussi la moins avantageuse sur le plan fiscal : l'emprunt souscrit par l'acquéreur sera remboursé avec des revenus qui auront préalablement été assujettis à l'impôt sur le revenu et aux cotisations sociales obligatoires.

En outre, les intérêts de l'emprunt ne pourront être déduits que sur la part de l'emprunt qui n'excède pas le triple de la rémunération nette annuelle de l'acquéreur. Il n'y a donc peu intérêt à acquérir directement et personnellement les parts d'une société à l'IS.

Seconde hypothèse, la plus fréquente : constituer une société de participations financières de profession libérale (SPFPL) pour acquérir les parts du titulaire cédant. Cette solution permet à l'acquéreur de placer l'opération sous le régime fiscal de l'impôt sur les sociétés.

L'acquisition permet alors de déduire la totalité des intérêts d'emprunt, ces intérêts étant par ailleurs payés par les dividendes versés par la SEL. Grâce à l'option fiscale du régime « mère-fille », la SPFPL est en outre exonérée d'impôt sur les sociétés (IS) sur les dividendes reçus de la SEL filiale, à l'exception d'une quote-part de frais et charges calculée forfaitairement au taux de 5%. En pratique, le taux d'imposition effectif de ces dividendes n'est donc que de 1,25% (5% x IS à 25%). Pour que ce dispositif s'applique, il suffit que la société-mère (SPFPL) détienne au moins 5% du capital de la SEL filiale depuis au moins deux ans.

Le régime mère-fille permet ainsi de bénéficier d'une quasi-franchise fiscale sur les dividendes versés par la filiale à la mère, et de rembourser les intérêts de l'emprunt contracté pour l'acquisition de la SEL grâce à ces dividendes, avec un revenu exonéré d'impôt presque en totalité.

Ces avantages fiscaux plaident incontestablement en faveur des SPFPL pour la reprise et la transmission des officines et des LBM, mais aussi, plus largement, pour les prises de participations des pharmaciens et biologistes investisseurs.

À noter Le régime de l'intégration fiscale, quant à lui, permet de compenser les bénéfices et les déficits des sociétés membres du groupe (SEL et SPFPL), l'impôt étant acquitté au niveau de la société mère (la SPFPL). Il est ainsi possible de diminuer le résultat imposable de la SEL exploitant la pharmacie ou le LBM par le déficit de la SPFPL.

Toutefois, pour que ce régime avantageux s'applique, la SEL filiale doit être détenue à 95% au moins par la SPFPL. Le régime de l'intégration fiscale ne peut donc fonctionner que pour une SEL ne comportant qu'un seul titulaire.

Pharmaciens : avantages et inconvénients des principaux statuts juridiques possibles (1)

	Principales caractéristiques	Régime fiscal	Avantages/inconvénients
Entreprise individuelle	Le patrimoine professionnel et le patrimoine personnel du pharmacien sont confondus.	Le pharmacien est soumis à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des BIC sur tout le bénéfice de la pharmacie (sauf option pour l'IS possible depuis 2022).	<p>Avantages</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Fonctionnement simple. ● Le pharmacien reste indépendant. <p>Inconvénients</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Le pharmacien est responsable des dettes de la pharmacie sur son patrimoine personnel. ● Régime de l'impôt sur le revenu peu favorable.
Société en nom collectif (SNC)	Le patrimoine professionnel et personnel des associés sont confondus.	La quote-part de bénéfice de chaque associé est soumise à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des BIC (sauf option de la SNC pour l'impôt sur les sociétés).	<p>Avantages</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Fonctionnement plus simple que celui d'une SEL. <p>Inconvénients</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Les associés sont responsables du passif social sur leur patrimoine personnel. ● Régime de l'impôt sur le revenu peu favorable.
Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)	Le pharmacien est associé unique. Sa responsabilité est limitée au montant de ses apports à l'EURL.	Le pharmacien est soumis à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des BIC sur le bénéfice de la pharmacie, sauf option de l'EURL pour l'impôt sur les sociétés.	<p>Avantages</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Le pharmacien reste indépendant. <p>Inconvénients</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Régime de l'impôt sur le revenu peu favorable.
Société à responsabilité limitée (SARL)	La responsabilité du pharmacien est limitée au montant de ses apports à la SARL.	La SARL est soumise à l'impôt sur les sociétés, sauf option pour l'impôt sur le revenu.	<p>Avantages</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Choix possible entre l'impôt sur les sociétés et l'impôt sur le revenu. <p>Inconvénients</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Entrée difficile de nouveaux investisseurs. ● Type de société peu adapté aux grandes pharmacies.
Société d'exercice libéral (SEL)	Société de capitaux déclinée en SELARL, SELAFA, SELAS...	Régime de l'impôt sur les sociétés (sauf option de certaines SELARL pour l'IR).	<p>Avantages</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Possibilité de faire appel à des capitaux extérieurs. ● Capacité d'emprunt et de remboursement très supérieure à celle qui est possible sous le régime de l'IR. ● Optimisation de la rémunération des associés. <p>Inconvénients</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Formalisme important (comptabilité commerciale complète).

(1) Non comprises les sociétés de participation financière de professions libérales (SPFPL), dont l'objet est la détention de parts de SEL, et les sociétés civiles immobilières (SCI), dont l'objet est la détention en commun de locaux professionnels ou privés.

5. Le régime fiscal et social des pharmaciens et des biologistes

Le régime fiscal

- Les bénéficiaires professionnels des pharmaciens d'officine exerçant en nom propre, en EURL ou en société de personnes soumise à l'impôt sur le revenu sont imposables directement à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

Le revenu net à déclarer est le bénéfice net de l'exploitation (ou la quote-part de bénéfice en cas d'exercice en société) auquel sont ajoutées les plus-values ou les moins-values réalisées.

- En société d'exercice libéral (SEL) ou en SARL, toutefois, les bénéficiaires professionnels sont, sauf exception, soumis non pas à l'impôt sur le revenu mais à l'impôt sur les sociétés (IS). Les revenus du professionnel de santé qui exerce sa profession au sein de la société sont alors imposés de la façon suivante :

- la rémunération de gérant majoritaire est imposable dans la catégorie de l'article 62 du code général des impôts (CGI). Il faut donc déclarer ces revenus comme des salaires. Les cotisations sociales personnelles sont déductibles de la rémunération brute, de même que les intérêts d'un emprunt contracté pour participer au rachat d'une officine. Comme pour les salariés, une déduction pour frais de 10% s'applique également à la rémunération nette ;

- la rémunération de gérant minoritaire est imposable directement en salaires, sous déduction du forfait de 10% pour frais professionnels. La rémunération est également imposable en salaires si le professionnel de santé a un contrat de travail avec la société, en plus de la fonction de gérant. A défaut de contrat de travail et en l'absence de lien de subordination avec la société, la rémunération de l'activité libérale du gérant au sein de la SEL est imposable en tant que bénéfice non commercial (BNC) ;

- les revenus de compte courant et les dividendes versés par la SEL sont imposables dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers selon des modalités spécifiques.

Pour en savoir plus sur la fiscalité professionnelle : www.impots.gouv.fr

Le régime social

Dans la très grande majorité des cas, les pharmaciens d'officine et les pharmaciens-biologistes relèvent, pour leur protection sociale obligatoire, de la Sécurité sociale des indépendants. C'est notamment le cas pour les exploitants en nom propre ou les associés professionnels d'une société de personnes soumise à l'impôt sur le revenu. C'est également le cas des gérants majoritaires de SELARL.

En revanche, les gérants minoritaires et égalitaires de SELARL (ou de SARL), les présidents et dirigeants de SELAFA et les présidents et dirigeants de SELAS relèvent du régime général des salariés.

Dans tous les cas, la base de calcul des cotisations de Sécurité sociale des gérants de SEL comprend une part des revenus qu'ils perçoivent de la société, c'est-à-dire une part des dividendes (perçus par eux-mêmes, leur conjoint, leur partenaire lié par un pacs ou leurs enfants mineurs non émancipés). La part de ces revenus intégrée dans l'assiette des cotisations est celle supérieure à 10% du capital social, des primes d'émission et des sommes versées en compte courant.

Les médecins-biologistes, enfin, relèvent du régime d'assurance maladie des praticiens et auxiliaires médicaux conventionnés (PAMC), rattaché au régime général.

À noter Pour la retraite et l'invalidité-décès, les pharmaciens d'officine et les pharmaciens-biologistes dépendent de la Caisse d'assurance vieillesse des pharmaciens (CAVP), et les médecins-biologistes de la Caisse autonome de retraite des médecins de France (CARMF).

6. Les formalités préalables à l'installation

Les formalités pour la reprise d'une officine

En cas de rachat d'une officine, il faut demander son inscription au tableau de l'Ordre des pharmaciens puis s'enregistrer auprès de l'Assurance maladie. En revanche, il n'y a pas de licence à solliciter auprès de l'ARS.

La demande d'inscription à l'Ordre doit être faite auprès du conseil régional du lieu d'implantation de l'officine, au moins trois mois avant la date d'ouverture.

Lors de l'inscription au tableau de l'Ordre, le conseil régional délivre un certificat d'inscription sur lequel figure le n° RPPS du titulaire, procède à l'enregistrement de son diplôme et de la déclaration d'exploitation de l'officine, et remet le formulaire de demande de carte CPS si le pharmacien ne dispose pas déjà de cette carte. Enfin, il remet au pharmacien le formulaire d'adhésion à la convention nationale des pharmaciens.

Pour l'Assurance maladie, il faut adresser à la caisse primaire du lieu d'implantation de l'officine, au moins trois semaines avant la date de sa reprise effective :

- le formulaire d'adhésion à la convention nationale des pharmaciens, signé par tous les titulaires et les co-titulaires de l'officine ;
- le RIB de l'officine.

À réception de ces documents et après vérification, l'Assurance Maladie enregistre l'officine dans son référentiel. Les données nécessaires à l'émission de la carte CPS sont alors transmises à l'organisme chargé de la fabrication et de l'envoi de cette carte.

Les formalités pour la reprise d'un LAB (pharmaciens biologistes)

Les démarches auprès de l'ARS. Le représentant légal du laboratoire de biologie médicale doit déposer une déclaration d'ouverture auprès de l'Agence régionale de santé, et communiquer à cette dernière l'attestation délivrée par l'instance nationale d'accréditation (le Cofrac).

Les obligations envers l'Ordre. Le pharmacien biologiste exploitant individuel doit s'inscrire au tableau de l'Ordre (section G). Mais les SEL et les SCP qui exploitent un LBM sont également tenues de s'inscrire au tableau de l'Ordre national des pharmaciens lorsqu'au moins un pharmacien biologiste détient une fraction du capital social de la société exploitant le laboratoire. De même, les SPFPL sont également tenues d'être inscrites au tableau de l'Ordre national des pharmaciens.

En pratique, le pharmacien biologiste doit faire une demande auprès du Conseil central de l'Ordre des pharmaciens pour être inscrit au tableau de la section G. Cette instance fournit

ensuite l'attestation d'inscription au tableau de l'Ordre, sur laquelle figurent notamment le n° RPPS (cette démarche permet également d'obtenir un numéro Finess).

Une fois ces démarches préalables accomplies, il faut s'adresser au service des relations avec les professions de santé de la caisse d'assurance maladie du lieu d'exercice, au moins 15 jours avant l'installation, afin d'être enregistré.

La caisse d'assurance maladie procède ensuite à l'inscription au fichier national des professions de santé (FNPS) et délivre des feuilles de soins pré-identifiées. Le déclenchement des opérations d'attribution de la carte CPS est également activé.

À noter Il ne faut pas oublier non plus de demander son immatriculation à l'Urssaf et de s'affilier (si ce n'est pas déjà le cas) à la caisse de retraite (CAVP pour les pharmaciens-biologistes ou CARMF pour les médecins-biologistes).



II. LE BUDGET DE L'INSTALLATION

1. Recenser toutes les dépenses

Lors d'une installation, le pharmacien ou le biologiste doit financer de nombreux biens dont la nature et le montant diffèrent selon la situation.

- En cas de reprise d'une officine ou d'un LBM, c'est le prix du fonds ou des parts de société qui représente la plus grande part à financer, en plus de la trésorerie de départ, du droit au bail, du stock (pour une pharmacie), des réactifs (pour un LABM), des nouveaux matériels, du mobilier, des droits d'enregistrement, entre autres.

- Attention : lorsqu'on achète une officine ou un LBM en société, on achète un actif et un passif. C'est donc à l'acquéreur de régler le passif de la société. Or, une partie de ce passif peut être caché et s'il venait à augmenter après la vente ou si un passif nouveau se révélait, l'acquéreur serait obligé de le payer également.

C'est pourquoi il est très important, notamment lorsqu'on achète des parts de SEL, de prévoir dans l'acte une clause protectrice qui mettra les dettes inconnues au moment de la vente à la charge du vendeur : c'est l'objet de la clause de garantie de passif.

Cette clause peut du reste être remplacée par une clause de révision de prix, qui protège encore mieux l'acquéreur. En effet, grâce à elle, le vendeur peut être tenu de rembourser à l'acquéreur la différence de valeur des parts due à la révélation d'un passif. La clause de révision de prix est fréquente, aujourd'hui, dans les actes de vente de parts sociales.

2. Le budget prévisionnel et le plan de financement

Pour financer une installation en officine ou LBM, le dossier de demande de prêt bancaire se constitue à partir d'un budget prévisionnel, établi de préférence sur plusieurs années (en général 7 ans). Les dépenses que le pharmacien ou le biologiste devra assumer peuvent être classées en trois grandes catégories :

- les dépenses d'investissement : fonds commercial ou libéral, parts de société le plus souvent, frais se rapportant aux locaux, frais d'acquisition, travaux, mobilier, matériel, équipement informatique, etc. ;
- les dépenses de fonctionnement de l'officine ou du LBM : loyer, électricité, chauffage, assurance, cotisations sociales, frais financiers liés à l'emprunt. Le besoin en fonds de roulement doit également être budgété, surtout en début d'activité ;
- les autres dépenses : loyer de l'habitation, dépenses privées et frais personnels (charges familiales, train de vie, impôts...).

Ce budget doit permettre d'établir un plan de financement sur une période de 3 ans à 5 au moins qui dégagera les ressources nécessaires pour faire face aux besoins de l'activité et adaptera ces besoins en fonction des ressources de l'activité.

Le pharmacien ou le biologiste doit donc comparer ses besoins (frais d'établissement, immobilisations, besoin en fonds de roulement...) et ses ressources (apport personnel, aides financières diverses...). La différence donne le montant de l'emprunt qu'il faudra contracter.

À noter Le financement du rachat d'une pharmacie s'effectue généralement sur une durée de 12 années. Dans certains cas, l'établissement de crédit peut envisager d'étendre cette durée à 15 ans.



III. COMMENT FINANCER L'INSTALLATION

1. Les différents types de financement

Crédit classique, crédit-bail, location de longue durée, crédit ou compte de trésorerie : de nombreux financements sont possibles pour financer les besoins d'installation des professionnels des pharmaciens et biologistes.

Le crédit classique

Le crédit classique pour les professionnels de santé est une solution de financement simple et rapide.

Un crédit peut être souscrit pour le financement :

- de parts de société de capitaux ou de société de personnes ;
- des biens professionnels, neufs ou d'occasion : matériels, informatique professionnelle, véhicule... ;
- des travaux d'aménagement dans les locaux professionnels.

Cette solution permet d'amortir le bien financé et de déduire les intérêts d'emprunt des revenus tirés de l'activité professionnelle.

 **Plus de détails sur le crédit matériel** : voir ci-dessous page 25

Le crédit-bail

Le crédit-bail n'est pas une opération de crédit. En pratique, le pharmacien ou le biologiste commande l'équipement dont il a besoin auprès du fournisseur de son choix, et c'est la société de financement qui acquiert le matériel et lui loue, moyennant le versement de loyers mensuels ou trimestriels.

A l'issue de la période de location, le professionnel de santé peut choisir d'acquérir le matériel pour une valeur de rachat (appelée « valeur résiduelle ») définie à la signature du contrat. Le crédit-bail peut être choisi pour le financement des matériels de l'officine ou du laboratoire ou pour celui d'un véhicule professionnel.

Avec ce type de financement, les loyers sont intégralement déductibles des revenus professionnels (avec un plafonnement pour les voitures de tourisme).

 **Plus de détails sur le crédit-bail matériel** : voir ci-dessous page 25

La location de longue durée


La LLD est une location simple destinée au financement des véhicules. Pendant toute la durée du contrat, le pharmacien ou le biologiste n'est pas propriétaire du véhicule, mais locataire. Au terme prévu, il doit restituer le véhicule au loueur, sans avoir la possibilité contractuelle de le racheter.

 **Plus de détails** : voir ci-dessous page 28

Le crédit ou compte de trésorerie

Un compte de trésorerie professionnelle permet de disposer rapidement de fonds pour financer les décalages de trésorerie ou l'achat de petites fournitures pour l'officine ou le laboratoire.

Le montant des intérêts versés est déductible des revenus professionnels dès lors que les dépenses effectuées avec le compte ont un caractère professionnel.

 **Plus de détails** : voir ci-dessous page 30

2. Financer le fonds ou des parts de société

En cas de reprise d'une officine ou d'un laboratoire exploité en société ou en cas d'intégration minoritaire dans une société d'exercice (SCP, SNC ou SEL par exemple), le financement du fonds ou des parts de société est l'investissement le plus important.

Ce financement est effectué sur une durée moyenne de 12 ans pour les officines. Il peut couvrir 100% du prix du fonds ou des parts. En outre, le pharmacien ou le biologiste peut recevoir un financement global pour tous ses besoins, y compris pour la trésorerie de départ.

À noter Un prêt à l'installation peut également couvrir des opérations particulières comme le passage en société d'une officine, le regroupement ou de transfert d'officine, par exemple.

À noter Les frais de notaire et les droits d'enregistrement doivent être ajoutés au coût d'achat du fonds ou des parts de société.

Les avantages du financement CMV Médiforce

En cas de rachat de fonds ou de parts de société, profitez des avantages CMV Médiforce :

- un interlocuteur unique pour vous accompagner ;
- un financement à 100%, sans obligation d'avoir un apport financier ;
- une tarification réservée au corps médical ;
- un TEG fixe et sans surprise.

L'étude de votre dossier peut également comprendre le rachat du matériel en place et la reprise des locaux professionnels.

Tous nos financements sont proposés avec des assurances spécifiquement adaptées aux pharmaciens et biologistes. Par exemple, l'assurance décès, invalidité et maladie-accident vous couvre dès le 16^e jour d'arrêt de travail.

CMV Médiforce, pôle santé de BNP Paribas Leasing Solutions, accompagne les professionnels libéraux de santé pour tous leurs besoins de financements.

Présents dans toute la France, les collaborateurs de CMV Médiforce accompagnent, depuis plus de 45 ans, les libéraux de santé pendant tout leur parcours professionnel: études, installation, acquisition d'équipements, développement d'activité, changement de structure, passage en SEL... Faites votre demande de crédit en ligne et bénéficiez des frais de dossier offerts (sous réserve d'acceptation par BNP Paribas Lease Group).



3. Financer les locaux professionnels et les travaux

Pour financer l'acquisition des locaux professionnels ou des travaux d'aménagement ou de rénovation dans les locaux, le crédit immobilier professionnel est la solution qui s'impose.

Les caractéristiques du crédit immobilier professionnel

La quasi totalité des crédits immobiliers est aujourd'hui à taux fixe. Dans ce cas, le montant des mensualités est déterminé à l'avance et reste identique sur toute la durée de remboursement.

Le pharmacien d'officine ou le biologiste peut également opter pour une formule à taux fixe et échéances modulables : les remboursements sont modulés à la hausse ou à la baisse, pour s'adapter aux ressources de l'emprunteur.

Dans tous les cas, le professionnel de santé détermine librement ses mensualités en fonction de la durée de son prêt.

Les atouts du crédit immobilier professionnel

Le financement des locaux professionnels permet de déduire intégralement les intérêts d'emprunt, et donc de réduire le montant de l'impôt sur le bénéfice. En outre, les locaux à usage professionnel et les gros travaux font l'objet d'amortissements fiscalement déductibles, ce qui renforce encore cet avantage. L'amortissement s'effectue le plus souvent sur une période comprise entre 7 et 15 ans.

À noter En cas d'emprunt pour un achat de locaux à usage mixte et inscrits à l'actif professionnel, vous avez intérêt à affecter intégralement cet emprunt à la partie professionnelle de l'acquisition : dans ce cas, la totalité des intérêts est déductible des résultats professionnels.

Par exemple, pour des locaux mixtes à 50% achetés 300 000 € et avec un emprunt de 150 000 €, la totalité des intérêts d'emprunt est déductible.

Les avantages du prêt immobilier BNP Paribas (*)

- Un financement à la carte : vous choisissez de financer tout ou une partie de votre bien, avec ou sans apport.
- Des mensualités adaptées : vous déterminez avec votre conseiller vos mensualités en fonction de la durée de votre prêt et vos mensualités resteront constantes sur toute la durée du crédit.
- Des taux fixes compétitifs : les taux sont fixes (sécurité optimale) et réservés aux professionnels de santé.
- Une fiscalité allégée : dans le cadre de votre activité professionnelle, vous déduisez de vos revenus les intérêts d'emprunt et la dotation aux amortissements du bien financé.



(*) Sous réserve d'acceptation de votre dossier par BNP Paribas.

4. Financer les matériels

Le crédit et le crédit-bail sont les deux modes de financement principaux pour les matériels et les équipements des professionnels de santé libéraux.

Le financement à crédit

Les avantages principaux du crédit sont la simplicité, la rapidité et la facilité d'emploi. En prenant un crédit à taux fixe avec des remboursements constants, le pharmacien ou le biologiste n'a pas de surprise et sait toujours où il en est de ses remboursements.

Les crédits professionnels peuvent couvrir jusqu'à 100% du montant de l'investissement pour des matériels ou des équipements neufs.

Le crédit court en général sur une période de 1 à 7 ans pour les matériels et les équipements légers, ou sur 10 à 15 ans pour les installations lourdes.

En achetant un matériel à crédit, le professionnel de santé en devient immédiatement propriétaire. Fiscalement, il peut donc déduire les amortissements, les intérêts d'emprunt et les dépenses d'utilisation.

Les avantages du crédit classique CMV Médiforce

- Un financement à la carte : vous choisissez de financer un équipement neuf ou d'occasion et tout ou partie de votre équipement.
- Vous déterminez avec votre conseiller vos mensualités en fonction de la durée de votre prêt (1 à 7 ans pour un matériel), et vos mensualités resteront constantes sur toute la durée du crédit.
- Des taux fixes très compétitifs : réservés aux professionnels de santé, nos taux sont parmi les plus bas du marché.
- Une fiscalité allégée : dans le cadre de votre activité professionnelle, vous déduisez de vos revenus les intérêts d'emprunt et la dotation aux amortissements du bien financé.
- Sans changer de banque : votre crédit est prélevé sur votre compte bancaire ou postal professionnel, selon vos indications.



Le financement en crédit-bail

Le crédit-bail est un mode de financement très souple puisque le titulaire d'officine ou le biologiste en détermine lui-même les principales caractéristiques : durée de l'opération, versement d'un apport (15% ou 20%) ou financement à 100%, loyer mensuel ou annuel. Il peut ainsi verser des loyers qui correspondent véritablement à son budget.

En outre, à l'issue de la période de location, il peut choisir d'acquérir le matériel pour une valeur de rachat définie à la signature du contrat.

Enfin, le crédit-bail étant une opération « hors bilan », il garde intacte la capacité d'endettement du professionnel libéral.

Sur le plan fiscal, les loyers versés sont bien entendu déductibles des résultats de l'exploitation dès lors que le bien financé est professionnel. Il n'y a pas d'amortissements à comptabiliser, et pas de plus-value à calculer lors de la restitution du matériel au loueur.



À noter La législation sur le taux effectif global (TEG) concerne les crédits aux particuliers et aux professionnels, mais pas les opérations de location comme le crédit-bail sur le matériel ou le véhicule ou la location de longue durée (LLD), puisque celles-ci ne se traduisent pas par un prêt d'argent.

Financer l'informatique officinale avec le crédit-bail

En officine, l'informatique est devenue une prestation de services externalisée dont on confie l'installation, la maintenance et le financement à des prestataires extérieurs. Le crédit-bail répond parfaitement à cette évolution pour le financement des matériels et du logiciel professionnel.

Avec ce financement, le pharmacien peut choisir lui-même le matériel informatique dont il a besoin et qui sera acheté par la société de crédit-bail. C'est lui aussi qui choisit la durée de la location et le montant des loyers, leur périodicité et la valeur de rachat en fin de contrat. Le financement peut ainsi être totalement adapté aux capacités financières de l'officine.

Naturellement, à l'issue de la période de location, il est possible de racheter le matériel pour la valeur fixée au contrat ou au contraire conclure un nouveau contrat de crédit-bail pour disposer d'un matériel neuf.

Le financement en crédit-bail peut être optimisé lorsqu'un matériel ancien doit être remplacé. Dans ce cas, en effet, il est possible de faire correspondre le montant de la reprise de ce matériel avec celui du premier loyer du nouveau contrat. Les loyers suivants seront donc moins élevés et la valeur de rachat en fin de location sera également minorée.

Cette optimisation vaut tout particulièrement pour l'équipement informatique de l'officine, qui doit être en général remplacé tous les quatre ou cinq ans.

À noter Les loyers versés sont déductibles en frais généraux sans limitation, ce qui réduit le montant du bénéfice imposable de l'officine et l'assiette des cotisations sociales des pharmaciens en nom propre ou en société de personnes.

La reprise d'un crédit-bail

Si vous avez pris un matériel ou un véhicule en crédit-bail, vous pouvez avoir besoin de vous en séparer avant le terme du contrat. Dans ce cas, vous pouvez transférer votre contrat à un confrère, en respectant simplement les conditions suivantes :

- la société de financement doit donner son agrément à l'opération et accepter le dossier du repreneur ;
- ce dernier doit s'engager à respecter les termes du contrat jusqu'à son échéance.

L'avantage de cette opération est double :

- le professionnel de santé qui n'a plus besoin de son matériel peut s'en séparer avant l'expiration du contrat sans verser de pénalités financières ;
- le repreneur du contrat peut financer un équipement en profitant d'un financement à moindre coût, puisqu'une partie des loyers a déjà été versée.



Défiscaliser avec le crédit-bail

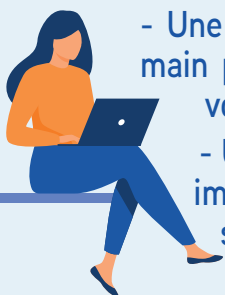
Avec le crédit-bail matériel ou véhicule, vous pouvez à la fois financer vos investissements et réaliser des économies d'impôt. En effet :

- les loyers sont déductibles intégralement (sauf pour les véhicules qui sont soumis à un plafond de déduction fiscale selon le taux d'émission de CO₂) dès lors que le bien financé est affecté à l'actif professionnel. Cet avantage s'applique au prorata du temps en cas de financement en cours d'année ;
- lorsque le contrat prévoit un premier loyer majoré, vous pouvez déduire jusqu'à 20% environ du coût du financement, même lorsque celui-ci est souscrit dans les derniers mois de l'année ;
- en outre il est possible de choisir des loyers annuels qui permettent une défiscalisation optimale.



Les avantages du crédit-bail matériel CMV Médiforce

- Une imposition allégée : l'intégralité de vos loyers est fiscalement déductible.
- Un financement souple : vous déterminez les principales caractéristiques de votre crédit-bail (versement ou non d'un apport de 15% ou 20%), loyer mensuel ou annuel). Vous versez ainsi les loyers qui correspondent à votre budget.
- Une liberté de choix : avec le crédit-bail, vous gardez toutes les cartes en main puisque vous choisissez votre fournisseur, vous négociez votre prix et vos conditions.
- Une trésorerie préservée : votre matériel n'est pas comptabilisé dans vos immobilisations. Vous conservez l'intégralité de votre capacité d'investissement.
- Sans changer de banque : vos loyers sont prélevés sur votre compte bancaire ou postal professionnel, selon vos indications.



5. Financer le véhicule professionnel

Les pharmaciens et les biologistes peuvent avoir à financer un véhicule professionnel lors de leur installation ou ultérieurement. Plusieurs solutions sont possibles.

Financer un véhicule en crédit-bail

En finançant son véhicule professionnel par crédit-bail, le professionnel de santé en devient locataire pendant une durée maximale de cinq ans et généralement de 48 mois.

Au terme du contrat, il peut racheter le véhicule au prix de sa valeur résiduelle fixée au départ. Il est également possible de le faire avant, à condition de respecter le délai minimum prévu au contrat.

Le financement peut être total ou avec un apport personnel (premier loyer majoré, dépôt de garantie).



Fiscalement, les loyers versés sont déductibles en frais généraux, avec, pour les voitures de tourisme, un plafonnement qui correspond à un prix variable selon le taux d'émission de CO₂ du véhicule (de 30 000 € pour ceux dont le taux de CO₂ est inférieur à 20g/km, à 9 900 € pour ceux dont le taux de CO₂ est supérieur à 160g/km).

Plafond de déductibilité des amortissements et des loyers des voitures de tourisme (norme WLPT pour les véhicules immatriculés depuis le 1^{er} mars 2020)

Seuils (1)	9 900 €	18 300 €	20 300 €	30 000 €
Véhicule acquis avant le 1 ^{er} janvier 2021	> 165 g	De 50 g à 165 g	De 20 g à 49 g	De 0 g à 19 g
Véhicule acquis à compter du 1 ^{er} janvier 2021	> 160 g	De 50 g à 160 g		

(1) En grammes de CO₂ par km.

Financer un véhicule à crédit

Lors d'un financement à crédit, la totalité du prix du véhicule peut être financée, sur une durée de 2 à 5 ans en général. Avec des échéances de remboursement fixes et des amortissements linéaires, il est facile de budgéter sa dépense.

Sur le plan fiscal, les intérêts d'emprunt et les amortissements du véhicule sont déductibles des résultats. S'agissant des voitures de tourisme, la déduction des amortissements est limitée à un prix variable entre 30 000 € pour celles dont le taux de CO₂ est inférieur à 20g/km et 9 900 € pour celles dont le taux de CO₂ est supérieur à 160g/km (voir tableau ci-dessus).

Financer un véhicule en location de longue durée

La location de longue durée (LLD) est devenue très fréquente chez les professionnels de santé libéraux. Grâce à de nombreuses prestations annexes - assistance, remplacement des pneumatiques, gestion de carburant avec attribution d'une carte de règlement, assurance, etc. -, c'est un financement qui simplifie la gestion du véhicule.

Les caractéristiques de la LLD. En pratique, la LLD est une location simple, sans option d'achat, dont la durée varie de 24 à 60 mois (en moyenne 36 mois). Au terme prévu, le véhicule doit être restitué au loueur, sans possibilité contractuelle de le racheter.

En souscrivant le contrat de location, le pharmacien ou le biologiste choisit le type de véhicule, le modèle, la motorisation et le kilométrage annuel prévisionnel. La valeur du véhicule, la durée de la location, le kilométrage prévisionnel et les prestations complémentaires souscrites sont les principaux éléments qui permettent de calculer le montant du loyer.

Les atouts de la LLD. Plus qu'un financement, la LLD est aussi une prestation de services, grâce aux nombreuses options que le professionnel de santé libéral peut choisir lors de la souscription du contrat.

La LLD bénéficie également d'une fiscalité simplifiée : le titulaire du contrat ne déduit pas d'amortissements, puisqu'il n'est pas propriétaire du véhicule ; en revanche, il peut déduire les loyers versés à la société de location.

Cette déduction n'est pas limitée pour les véhicules utilitaires. Pour les voitures de tourisme, elle est plafonnée à la fraction du prix du véhicule qui ne dépasse pas un seuil compris entre 30 000 € pour les véhicules les moins polluants et 9 900 € au-delà de 160 g de CO₂/km (voir tableau ci-dessus).

6. Financer le matériel informatique

La première solution possible pour financer l'informatique est le crédit matériel classique, sur une durée comprise entre 1 et 7 ans (avec une moyenne de 3 ans). Puisqu'il s'agit d'un financement professionnel, le matériel peut être amorti et les intérêts d'emprunt sont déductibles des revenus professionnels.

La seconde solution est le crédit-bail matériel, qui permet de disposer d'un financement intégral et sur-mesure, en fonction des caractéristiques de l'activité. A l'issue de la période de location, il est possible de racheter le matériel pour la valeur fixée au contrat ou au contraire de conclure un nouveau contrat de crédit-bail pour disposer d'un matériel neuf.

Le crédit-bail est particulièrement bien adapté aux équipements informatiques, dont la technologie évolue rapidement. Il permet d'avoir un matériel à jour, qui pourra être renouvelé régulièrement. En outre, le contrat de crédit-bail inclut souvent les frais de maintenance, les dépenses de remplacement des matériels endommagés et les coûts de dépannage.

Les équipements nécessaires pour la télétransmission

La télétransmission aux caisses primaires d'assurance maladie de feuilles de soins électroniques (FSE) nécessite des équipements informatiques adaptés et conformes aux normes en vigueur.

Pour télétransmettre des FSE, il faut d'abord détenir une « carte professionnel de santé » (CPS). Le professionnel de santé doit disposer aussi d'un accès internet et d'un ordinateur, avec une imprimante.

Pour lire les cartes Vitale des patients, il faut disposer ensuite d'un lecteur SESAM-Vitale. Il existe deux types d'appareils, disponibles à l'achat ou à la location : les lecteurs fixes, pour une utilisation en officine ou sur le site du laboratoire, et les lecteurs portables, pour une utilisation à domicile du patient ou du client. Les lecteurs nomades (appelés TLA pour « terminal lecteur applicatif ») doivent aussi être homologués SESAM-Vitale.

Autre équipement nécessaire : un système de facturation agréé SESAM-Vitale. Certains lecteurs de carte Vitale fournissent un logiciel de facturation.

À noter Il est recommandé de souscrire un contrat de maintenance auprès du fournisseur pour permettre de pallier aux éventuels dysfonctionnements logiciels ou matériels, et de bénéficier des dernières évolutions et mises à jour.



7. Quelle assurance pour votre financement ?

Lorsqu'il prend un financement ou souscrit un emprunt, le pharmacien ou le biologiste doit obligatoirement assurer les échéances ou le capital pour le risque de décès ou d'invalidité définitive. En revanche, la garantie d'incapacité temporaire est facultative.

En principe, le professionnel de santé est libre de souscrire l'assurance emprunteur auprès de l'assureur de son choix, et il est même possible de changer d'assurance jusqu'à un an après la signature du prêt.

Toutefois, on a toujours intérêt à choisir un assureur spécialisé dans les professions de santé dans la mesure où, si l'assurance doit jouer, le degré d'invalidité sera évalué et indemnisé selon un barème spécifique à la profession.

À noter L'assurance emprunteur est différente des autres assurances professionnelles :

- l'assurance de responsabilité civile professionnelle (RCP), obligatoire ;
- la multirisque professionnelle qui couvre les dommages aux biens de l'officine ou du laboratoire (murs, mobilier, matériel professionnel) et la responsabilité civile « exploitation » encourue à l'égard des personnes -patients ou visiteurs- qui viennent à l'officine ou sur le site du laboratoire, en dehors des actes de soins ;
- l'assurance du véhicule professionnel, qui fait toujours l'objet d'un contrat séparé.

Crédit-bail véhicule : pensez à l'assurance perte financière

En crédit-bail automobile, vous avez intérêt à souscrire une assurance « Perte Financière ». En effet, si le véhicule financé est volé ou totalement détruit dans un accident, l'assurance automobile ne rembourse que sa valeur vénale, sans tenir compte de ce qu'il reste à payer au titre du contrat de location. L'assurance Perte Financière permet de recevoir une indemnité couvrant cette différence, et donc de financer un nouveau véhicule rapidement et dans de meilleures conditions.



8. Gérer les besoins de trésorerie

Dans les premiers mois de la reprise d'une officine ou d'un laboratoire, les besoins en trésorerie sont élevés, puisqu'il faut financer de nombreuses petites dépenses avant de percevoir les recettes de l'activité : fournitures, petit matériels, cotisations Urssaf...

Pour ces frais, le premier réflexe est souvent de se tourner vers la banque en sollicitant un découvert. Mais cette formule présente des inconvénients : le découvert nécessite une autorisation de la banque et le compte doit être remis à zéro, en principe, tous les mois.

Lorsqu'il est accordé pour une durée supérieure à trois mois, le découvert doit même faire l'objet d'une offre préalable de crédit.

Un compte ou crédit de trésorerie est beaucoup plus souple. Grâce à ce compte, le professionnel de santé dispose d'une somme d'argent qu'il peut utiliser à tout moment. Le montant fixé au départ diminue ensuite en fonction des utilisations, et se reconstitue au fur et à mesure des remboursements.

À la différence du découvert qui entraîne immédiatement des intérêts à payer, le compte de trésorerie ne coûte rien tant qu'il n'est pas utilisé : il peut donc aussi être ouvert même sans besoin immédiat, afin d'anticiper les imprévus.

Les remboursements s'effectuent par prélèvements automatiques mensuels, mais il est toujours possible, sans pénalité, de rembourser tout ou partie de la somme restant due.

À noter Comme pour tout crédit professionnel, le compte de trésorerie professionnelle permet de déduire le montant des intérêts du revenu imposable du pharmacien ou du biologiste.



IV. LES AVANTAGES DU FINANCEMENT CMV MEDIFORCE



Depuis plus de 45 ans, CMV Médiforce, pôle santé du groupe BNP Paribas Lease Group, propose aux professionnels de santé une offre complète de solutions financières. Notre appartenance au groupe BNP Paribas nous permet de répondre à tous les besoins de financement et d'investissement des professionnels de santé. Nous apportons ainsi des réponses personnalisées à l'ensemble des besoins de nos clients.

Avec CMV Médiforce, vous disposez :

- de la spécialisation de nos collaborateurs dans les besoins de financement des professions libérales de santé ;
- d'une grande diversité d'offres de financement, adaptées à votre spécialité ;
- d'une prise en charge totale de votre projet par un interlocuteur dédié ;
- d'un processus rapide et simplifié dans le montage de votre dossier ;
- d'un TEG fixe, sans surprise.

Pour nous contacter

Par téléphone **0 800 77 77 14** Service & appel gratuits

du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 14h à 17h30

En simulant votre financement (matériels, véhicules, travaux, trésorerie) sur le site www.cmvmediforce.fr

Par e-mail pour le développement de votre activité (passage en SELARL, rachat de parts ou de clientèle...) :

<https://www.cmvmediforce.fr/contacts/>

Mentions légales

CMV Médiforce est une marque commerciale de BNP Paribas Lease Group S.A. Société Anonyme au capital de 285 079 248 EUR - N° 632 017 513, RCS NANTERRE dont le siège social est 12, rue du Port, 92022 NANTERRE Cedex
APE : 6419Z - n° TVA Intracommunautaire : FR50632017513
Numéro Orias : 07023146. (www.orias.fr)

Dossier à jour en janvier 2023

