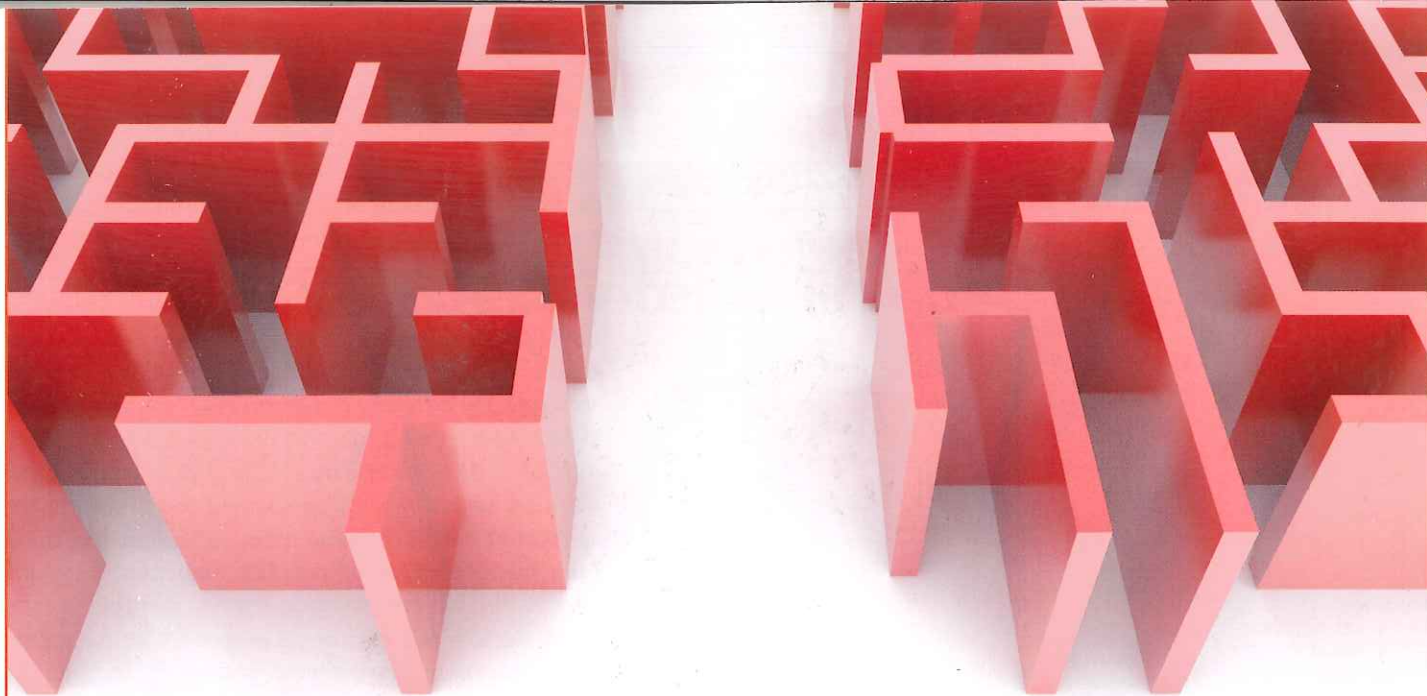




DÉFAILLANCES ÉCONOMIQUES

Prévenir la faillite, c'est possible !

Selon la dernière étude du cabinet Altares publiée le 31 janvier 2017, la pharmacie est peu exposée au risque de défaillance. De moins en moins même, ces deux dernières années. Trou d'air ou secousses durables face à des difficultés financières ? Les solutions existent. Bien avant qu'il ne soit trop tard. FRANÇOIS POUZAUD

Le nombre de défaillances de pharmacies baisse pour la deuxième année consécutive. C'est ce que dénombre la dernière étude du cabinet Altares réalisée sur la base du nombre d'ouvertures de redressements et de liquidations judiciaires publié au Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (Bodacc) en 2016. Pointant à 104 en 2014, ce nombre est tombé à 94 en 2015 et à 78 en 2016, soit une baisse de 17 % du nombre des entrées en procédures collectives pour l'année écoulée. « Après une hausse inquiétante en 2014, on ne peut que se réjouir de ce recul », commente Philippe Gaertner, président de la FSPF. Est-ce un signe annonciateur de sortie de crise ? Pas forcément. « Les chiffres de défaillance ne traduisent pas l'ampleur des difficultés des petites entreprises », ajoute-t-il. En revanche, du fait de la baisse du nombre des faillites, les tribunaux de commerce ont plus de temps à consacrer aux mesures de prévention et de règlement amiable des difficultés avant la cessation des paie-

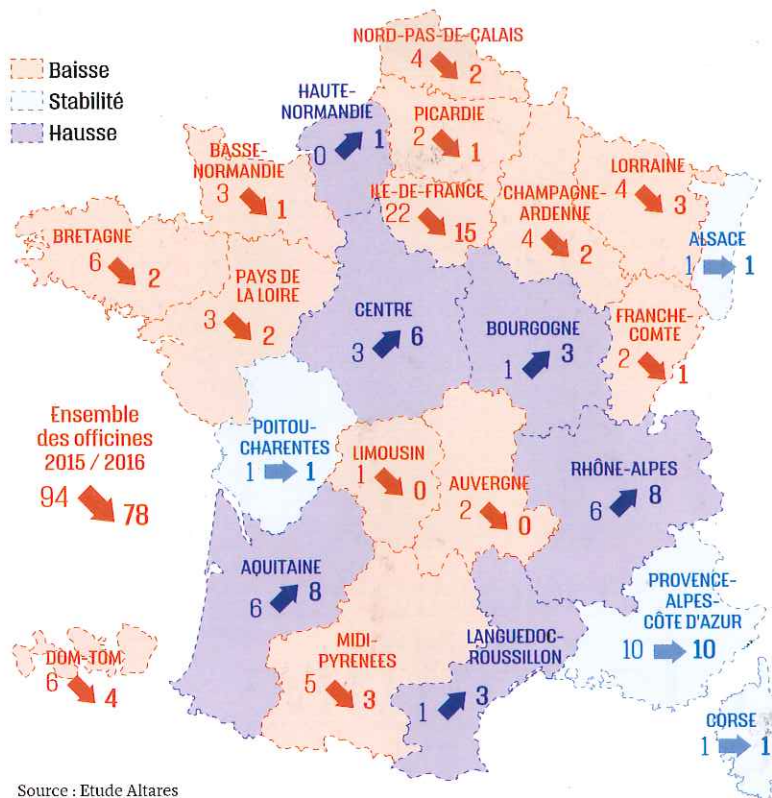
ments, telles que le mandat ad hoc (procédure préventive et confidentielle Ndlr). »

Luc Fialletout, directeur général d'Interfimo, explique cette tendance baissière pour partie par « un effet de purge des pharmacies en difficulté qui, avec le temps, ferment et sortent des statistiques. » Parmi elles, « beaucoup ont été victimes de la survalorisation des officines en 2007 et 2008 et du surendettement », constate Philippe Gaertner.

Système D à Draveil

Aujourd'hui, les situations difficiles sont de moins en moins rapportées pour des officines achetées trop cher. C'est le cas par exemple pour Caroline Dupré qui a acheté une petite officine à Draveil (Essonne) en juin 2016 à un prix en rapport avec sa valeur économique. « Suite à des travaux dans ma rue, l'accès a été bloqué plusieurs mois et aujourd'hui, un rond-point paysager a remplacé les places de parking, mes clients ne >

Evolutions des défaillances en 2015-2016



> peuvent plus stationner », explique-t-elle. En guerre avec plusieurs commerçants contre le maire de Draveil, elle a dû licencier. « La banque ne me propose pas d'autres solutions que d'augmenter mon découvert bancaire à condition, en plus, de présenter un nouveau plan prévisionnel de trésorerie établi par mon expert-comptable. J'ai sollicité l'Ordre des pharmaciens mais je n'ai eu aucune réponse, le syndicat du département me conseille de demander un étalement de mes charges d'Urssaf... Pour l'heure, j'ai emprunté 30 000 € à ma famille et ai mis en place un système de commande par internet. A la pause-déjeuner, je livre les clients à domicile. »

Réagir avant qu'il ne soit trop tard

Lorsque les problèmes de trésorerie sont temporaires, liés à des décalages ponctuels entre les entrées et les sorties, un découvert bancaire permet, en effet, de passer une période critique. De même, il est possible, à la suite du tout premier rejet de prélèvement par la banque, d'obtenir un compromis auprès de ses principaux fournisseurs (grossistes, laboratoires) : un ré-étalement des factures non payées et/ou une augmentation temporaire du délai de paiement. « Mais lorsque les difficultés de trésorerie sont régulières et que la situation financière se détériore inexorablement (résultats in-

suffisants pour rembourser les emprunts, dégradation du fonds de roulement, érosion continue de la trésorerie...), d'autres solutions doivent être envisagées pour restaurer durablement l'équilibre financier : diminution des prélèvements du titulaire, licenciement, injections de capitaux à long terme (apport personnel, entrée d'un associé exploitant ou investisseur), restructuration bancaire des emprunts », explique Olivier Deletoille, expert-comptable du cabinet Adequa. « Les difficultés de trésorerie ne sont pas toujours détectées à temps, nous voyons trop souvent des pharmaciens se tourner vers la banque alors qu'ils auraient dû le faire bien avant, remarque Luc Fialletout. L'expert-comptable doit être alerté le plus tôt possible, c'est à lui de décider des mesures à prendre, s'il faut mettre en place un plan d'ensemble de résolution des difficultés financières de son client ou si coller des rustines peut suffire », estime-t-il.

La bonne porte de sortie

Mais quand tous les clignotants sont au rouge, le principal remède pour éviter le dépôt de bilan est bel et bien la restructuration du prêt. « J'en fais beaucoup plus qu'avant, les difficultés financières apparaissant souvent à partir de la 6^e année d'installation, indique Michel Watrellos, expert-comptable au cabinet Conseils et auditeurs associés. Il peut s'agir d'un simple ré-étalement du prêt en cours mais aussi d'une restructuration qui intègre un complément de crédit destiné à financer les dettes fournisseurs non réglées, le découvert bancaire utilisé, le nouveau besoin en fonds de roulement, voire des travaux qui permettront de relancer le développement du chiffre d'affaires. Une autre façon déguisée de renégocier un emprunt est de vendre le fonds à une société dont le titulaire est exploitant (c'est la vente à soi-même). »

Autres portes de sortie honorables mentionnée par Olivier Delétoille, pour échapper à la faillite : céder la clientèle à un confrère voisin (rachat avec fermeture) ou encore de se regrouper tant que l'affaire est encore saine, à condition que l'autre officine soit de taille suffisante de manière à ce que la dette soit supportée sur une assiette de CA plus large. « Le regroupement est une tendance lourde qui va s'accélérer de manière spectaculaire, prédit-il. Il n'est plus rare de voir les officinaux s'engager dans une réflexion à trois officines ou plus avec, en prime, une réorganisation de la zone de chalandise ». ☉

À RETENIR

- Le nombre des entrées en procédures collectives pour l'année écoulée des officines est en baisse de 17 %.
- Pour éviter le dépôt de bilan, plusieurs solutions existent : ré-étalement des factures non payées, allongement temporaire du délai de paiement, diminution des prélèvements, restructuration des prêts...

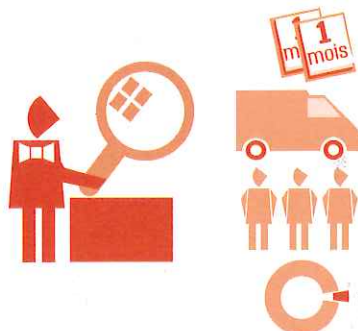
PUBLIÉ DANS LE N° 3122 DU 2 AVRIL 2016

Fiche Moniteur Expert : éviter la liquidation judiciaire

3 points clés pour éviter la liquidation

PAR ANNE CHARLOTTE NAVARRO ET LOAN TRANTHIMY - INFOGRAPHIE : FRANCK LHERMITTE

Surveiller les indicateurs



La trésorerie doit être équivalente à **1 à 1,5 mois*** d'achats TTC

Il faut être vigilant sur les **dates de paiement** des fournisseurs surtout du répartiteur qui est généralement payé tous les 10 jours

Les frais de personnel (titulaire inclus) pour une pharmacie traditionnelle ouverte de 48 à 52 heures par semaine doivent représenter **10,80 à 11 %*** du chiffre d'affaires

Les frais généraux ne doivent pas excéder **5 à 5,5 %*** du chiffre d'affaires

Dès que l'un de ces indicateurs passe au rouge, prendre les mesures ci-dessous :

ACTION!

(*) Ces chiffres sont issus des données statistiques du cabinet Conseils et auditeurs associés.

S'entourer de conseils



L'expert comptable

Mise en place d'un tableau de bord, d'un système d'alerte

La banque

- Renégocier le prêt
- Renégocier le découvert autorisé
- Etalement de la dette



L'association Adop
(Aide et dispositif d'orientation des pharmaciens)

Service d'écoute téléphonique, gratuit et anonyme : **0 800 73 69 59**
24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Orientation vers un spécialiste : avocat, juriste, comptable, psychologue, addictologue...



Cellule d'aide et assistance gratuite et anonyme

Tél. : **01 53 30 98 42** du lundi au vendredi, de 9 h à 12 h et 14 h à 17 h. Ce service à l'usage de tous émane du syndicat FSPF Ile-de-France

Choisir la procédure

