Giphar, engagé pendant 5 ans avec cette enseigne, il bénéficie d'une exonération de cotisations pendant 30 mois mais s'oblige en contrepartie à passer un certain volume d'achats à la coopérative. En tant que groupe coopératif, Astera propose également le prêt Socorec pour conforter l'apport personnel du pharmacien. « *Le montant prêté peut représenter 50 % de l'apport et peut monter jusqu'à 100 % sur de très bons dossiers* », précise Alain Bertheuil. Face à la frilosité des banques à financer des fonds de pharmacie et afin de les mettre en confiance, « *nous apportons notre caution morale au projet présenté par l'acquéreur lors de sa demande de crédit* ».

« Etre capable d'afficher ses intentions à respecter les règles de fonctionnement du groupement. »

Lucien Bennatan, président de PHR

Giropharm mise sur GiroTransmission, un service global d'accompagnement ouvert tant aux adjoints qui souhaitent s'installer, aux adhérents installés qui souhaitent transmettre leur outil de travail qu'à ceux souhaitant investir dans une autre pharmacie en SEL. « *Ce service a pour but de mettre en relation ces trois catégories en tenant compte des proximités géographiques* », présente Emmanuelle Stuber, responsable du pôle juridique et social de Giropharm.

« Le montant prêté peut représenter 50 % de l'apport et monter jusqu'à 100 % sur de très bons dossiers. »

Alain Bertheuil, président du groupe Astera

Ayant adopté le statut de coopérative depuis le 1er janvier 2015, Giropharm adhère également à la Socorec et bénéficie de ses offres de prêt. « *Par ailleurs, nous avons un partenariat avec un professionnel spécialisé dans l'ingénierie financière qui se charge de monter les plans de financement et d'accompagner les pharmaciens pour défendre leur dossier de demande de prêt auprès des banques* », indique Emmanuelle Stuber.

Un quatrième partenariat noué pour Interfimo

Outre Giphar, les conditions de l'offre Interfimo sont identiques chez Pharmavie et Pharmactiv : un prêt similaire de 150 000 € fait, à titre personnel, à un jeune titulaire pour lui permettre d'équilibrer sa participation au capital d'une SEL avec celle d'un investisseur éventuel – remboursable après une franchise de 4 ans, la SEL contractant par ailleurs le prêt principal. A noter que le prêt personnel « *Jeune adhérent* » de Pharmavie contractualisé avec le LCL est historiquement le plus ancien. Il existe depuis 2008.

« *Nous conseillons surtout aux jeunes d'acquérir des parts de SEL exploitant des pharmacies de 2,5 M€ et plus* », signale Serge Carrier, directeur général de Pharmactiv. Ils font leurs premières armes sous enseigne et d'emblée au « *contrat optimum* » qui correspond au concept intégral de l'enseigne. « *Le "contrat optimum" est plus intéressant pour le jeune, car c'est celui qui enregistre des résultats supérieurs de 3 à 4 points à ceux du marché. Ainsi, pendant la période où il ne paie que des intérêts, il peut engranger davantage de cash jusqu'au jour où il commencera à rembourser du capital* », explique Serge Carrier.

Depuis janvier 2016, la jeune enseigne Leader Santé a également passé accord avec Interfimo pour faire profiter les adjoints sous sa coupe des mêmes conditions de prêt personnel. Ciblant des pharmacies comprises entre 2,5 et 3 M€ de CA ou des pharmacies de moindre taille mais présentant un potentiel de développement permettant de se hisser rapidement à ce niveau, cette jeune pousse compte aujourd'hui 180 officinaux. Leader Santé a dans les tuyaux une alternative : une solution de financement permettant de compléter de manière plus importante l'apport personnel du jeune, si la marche de l'installation s'avérait un peu plus haute. « *Ce contrat repose sur un prêt in fine de 7 ans dont le montant peut être supérieur à 200 000 €,* dévoile Alexis Berréby, président et cofondateur de Leader Santé. *Dans le montage, des partenaires pharmaceutiques et Leader Santé apporteraient leur caution financière auprès de la banque en charge du crédit in fine.* »

De l'intérêt des obligations convertibles

Chez PHR, l'offre de services financiers s'appuie sur un partenariat avec un pool de grandes banques nationales habituées à travailler avec

DR