

La hausse des taux, un coup bas pour les acquéreurs

SERVICES

TRANSACTIONS

Auteur(s) : François Pouzaud

Au-delà du problème psychologique posé à l'acquéreur, la flambée des taux d'emprunt bancaire perturbe quelque peu le déroulement juridique normal d'une cession d'officine.

Les banques n'ont pas de visibilité sur les taux, elles ne garantissent à l'acquéreur un taux que sur une durée de quelques semaines », rapporte Nicolas Plumecocq, du cabinet Plumecocq (groupe PSP Pharma). « Les fluctuations assez fortes ne permettent plus de s'engager sur des taux longs comme auparavant, ceux que nous proposons sont valables environ deux mois », confirme Jérôme Capon, directeur du réseau Interfimo. « Les acquéreurs vont devoir apprendre à vivre avec la hausse des taux, mais si le dossier qu'ils présentent est bon, si la pharmacie dispose d'un potentiel de croissance, une hausse de taux de 0,5 point ou plus n'est pas de nature à remettre en cause notre accord de financement », rassure-t-il. Il n'en sera pas de même si le financement d'acquisition s'avère tendu à l'origine.

La pharmacie reste une valeur sûre pour les banques. Il faut donc relativiser l'impact de l'augmentation des taux. Pendant des années, ils sont restés à des niveaux très bas, inférieurs à 1 %. Depuis la rentrée, ils se situent autour de 2,4-2,5 % et il n'est pas exclu qu'ils grimpent jusqu'à 3 % en fin d'année. Sans que cela ne soit rédhibitoire pour les acquéreurs.

« On change de mois, on change de taux », ironise Guillaume Varga, avocat de la société Havre Tronchet. « Lors du dépôt du dossier à l'Ordre, l'acquéreur ne connaît pas le taux auquel il emprunte », souligne Nicolas Plumecocq. Il va donc devoir davantage composer avec les étapes et les délais incompressibles de la cession.

Pour rappel, la promesse de vente, acte fondamental qui contient l'ensemble des charges et conditions de la vente, est établie sous diverses conditions suspensives dites « conventionnelles » (obtention du ou des financements et de l'assurance du prêt, éventuel accord du bailleur selon les conditions du contrat de bail, certificat d'urbanisme, etc.). Une fois le prix de cession fixé et la promesse de vente signée, il convient pour l'acquéreur de réaliser les conditions suspensives. Outre la signature d'un prêt, la banque va prendre des garanties tangibles sur le fonds de commerce sous forme de nantissement et privilège du vendeur, voire exiger une caution portée par le pharmacien lui-même.

Surévaluer le taux

Une fois les conditions suspensives du compromis de vente levées, les parties signent, soit environ deux mois et demi plus tard, l'acte de vente sous condition suspensive unique dite « réglementaire » de l'enregistrement de la déclaration d'exploitation et de l'inscription à la section A du repaireur. « Cet été, le conseil régional de l'Ordre d'Île-de-France a annoncé que les dossiers doivent être déposés deux mois avant la réunion de sa commission, contre un mois auparavant », signale Guillaume Varga. Cet allongement des délais d'instruction pourrait conduire, selon lui, dans des cessions particulières (transmission de parts entre un titulaire et son adioint, conjoint adioint d'un titulaire rachetant les parts de son associé, etc.), à signer le contrat de prêt avant la prise de possession quand les délais entre ces deux événements sont rapprochés, cette anticipation permettant à l'acquéreur de bénéficier d'un taux intéressant avant l'opération de l'offre de prêt de la banque. Cette solution est toutefois difficilement applicable, en pratique, à des cessions classiques. « Le mieux est de prendre une marge de sécurité dans les dossiers en surévaluant le taux par rapport à celui en vigueur au moment où le banquier est sollicité, soit après la signature de la promesse de vente », recommande Marie-Gabrielle Tringaut, présidente de Chamais Transactions.