

# Financement d'une acquisition

## « Initio sécurise l'installation en respectant l'indépendance du pharmacien »

**L'aide à l'installation Initio a été lancée il y a un an. Avec quels objectifs ?**

**Hubert Olivier :** Un tiers des pharmaciens sont appelés à partir en retraite d'ici à dix ans... à condition que leurs officines aient trouvé acquéreurs. Les conditions exigées par les banques - un apport personnel minimum de l'ordre de 20 % du prix d'acquisition - et le niveau même des prix de cession, posent la question de la réalisation des projets des jeunes pharmaciens et des adjoints, qui ne disposent pas toujours des moyens suffisants. Nous avons conçu Initio précisément pour leur permettre d'aller au bout de leurs ambitions, à travers le cau-

prêteur restant la banque, OCP n'intervient à aucun moment dans le montage.

L'ensemble de l'opération doit être réalisé auprès d'Interfimo, ce qui simplifie la prise de garantie. Enfin, Initio comporte un accompagnement complet. Cette dimension passe par un processus d'évaluation du projet avec l'appui de TTI Success Insights. Il s'agit d'apprécier les qualités entrepreneuriales et managériales du candidat, au-delà de ses acquis professionnels. Nous analysons également l'environnement géographique, économique et concurrentiel de l'officine. L'objectif : s'assurer que le projet a toutes les chances de succès, en termes de compétences et de cible.

candidat rembourse intégralement son prêt pour dénouer le contrat d'approvisionnement préférentiel.

**Quel premier bilan tirez-vous de la démarche ?**

**H.O. :** Le lancement a véritablement eu lieu en mars dernier. Au terme de six mois d'activité, trente dossiers ont été examinés et une dizaine d'opérations ont été concrétisées ou sont en voie de l'être. Nous sommes très satisfaits de ce démarrage, aussi bien sur le plan qualitatif que quantitatif. Et nous anticipons une montée en puissance portée par le bouche à oreille.

**A quel rythme allez-vous poursuivre ce déploiement ?**

**H.O. :** Nous avons mobilisé une première tranche de 50 millions d'euros. Les projets que nous soutenons correspondent à des montants de 50 à 300 000 euros pour une moyenne de 150 à 180 000 euros. A partir de là, nous visons 250 à 300 installations d'ici trois à cinq ans au rythme d'une cinquantaine d'opérations par an. Notre logique est cependant plus qualitative que quantitative.

**Pouvez-vous donner un exemple de projet accompagné par Initio ?**

**G.M. :** Nous avons par exemple aidé un primo-accédant à réaliser l'acquisition de son officine en banlieue parisienne, située dans un quartier en pleine réhabilitation. Avec un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros, cette pharmacie, dont le précédent titulaire partait à la retraite, jouit d'une excellente rentabilité autorisant un prix de cession légèrement supérieur à cinq fois l'EBE. Ce qui constitue un prix raisonnable. Le candidat disposait de 75 000 euros d'apport, notre caution lui a permis de bénéficier d'un prêt complémentaire équivalent. Ce montage a permis de garantir la sécurité et la viabilité du projet... 

CHLOÉ DEVIS



Hubert Olivier,  
président d'OCP

Guillaume Morel,  
responsable des  
solutions de  
financement à l'OCP

tionnement, par OCP, d'un prêt complémentaire d'un montant identique à l'apport initial, consenti auprès d'un établissement bancaire, en l'occurrence LCL Interfimo.

**Quelles sont les conditions de la démarche ?**

**H.O. :** La caution porte sur un prêt de 300 000 euros maximum, sur une durée de cinq ans, avec remboursement *in fine*. Cette échéance permet de ne pas peser économiquement sur le projet pendant sa phase de développement. En premier lieu, notre approche ne se substitue pas à un prêt initial classique. Ensuite, elle ne remet pas en cause l'indépendance du titulaire, l'organisme

**Quels sont les prérequis et les contreparties demandés au porteur de projet pour bénéficier de l'offre ?**

**H.O. :** Tout pharmacien désireux de s'installer peut en bénéficier, à condition de voir son dossier validé au terme du processus de sélection évoqué. Il s'engage alors à passer par OCP pour 80 % de ses flux d'achat-répartition pendant les cinq premières années de l'officine.

**Que se passe-t-il en cas de rupture du contrat ?**

**Guillaume Morel :** Ce cas de figure est peu probable dans la mesure où le pharmacien nous accorde son consentement éclairé au départ. Le cas échéant, les dispositions contractuelles prévoient que le