

Particulièrement adaptée à la jeune génération, cette solution, développée par les groupements et répartiteurs en complément des prêts principaux et avec l'appui de certains établissements bancaires, est une aide précieuse pour accéder à l'achat d'une officine.

Anne Fellmann



ooster d'apport : c'est inscrit dans l'ADN de Leader Pharma, qui propose depuis 2016 aux nouveaux entrants sur le marché un doublement de leur apport personnel via un prêt participatif in fine de 7 ans à 2 % de taux d'intérêt, en se portant caution auprès de banques partenaires. En contrepartie, ceux-ci s'engagent à rejoindre le réseau pour la même durée au minimum. « Sans cette solution, je n'aurais pas pu m'installer: heureusement, à l'époque, j'ai bénéficié d'un coup de pouce familial », confie Alexis Berreby, cofondateur et président du groupement, titulaire depuis 2005. En 2 ans, Leader Pharma a ainsi pu donner suite à une vingtaine de dossiers. « C'est la voie la plus simple pour avoir accès à la propriété sans être écrasé par la dette, reprend Alexis Berreby. Compte tenu de la démographie de la profession, le marché a besoin de cet outil pour sauvegarder le maillage et le généraliser. Mais ce n'est pas un dispositif nouveau.»

La formule a fait ses preuves et repose sur un principe simple, décliné de manière plus ou moins identique. « Même de façon modeste, on la pratique depuis pas mal d'années », confirme Arnaud Loubier, le président du directoire d'Interfimo, qui est entré dans la boucle. « Selon la règle du marché, 20 % d'apport personnel sont nécessaires pour 80 % d'emprunt bancaire, avec une capacité de remboursement sur 12 ans. Évidemment, un jeune n'a pas forcément les moyens : il lui faut alors un apport. Dans les faits, c'est l'emprunteur qui rembourse sur ses revenus futurs : dans la majeure partie des cas, c'est un prêt sur 9 ans, avec 4 ans de franchise et 5 ans d'amortissement. La limite, c'est que ce crédit personnel n'est pas déduit des intérêts. Et d'ajouter : Soit les pharmaciens ont les capacités d'investir – en capital, en compte courant ou par emprunt obligataire simple ou convertible -, soit ils n'en ont pas les moyens. »

PÉRENNISER LE MAILLAGE

LCL Interfimo est notamment partenaire d'OCP sur deux offres développées par le répartiteur pour les acquéreurs qui, pour acquérir une officine, « doivent disposer de sommes significatives afin de prétendre à un emprunt bancaire traditionnel », comme le rappelle Guillaume Morel, le

responsable de Financements & vous. La première, baptisée Initio, permet de doubler l'apport personnel *via* un prêt complémentaire *in fine* de 5 ans sur lequel OCP se porte « caution solidaire ». Depuis sa mise en place en octobre 2016, Initio a ainsi aidé une vingtaine de candidats à s'installer, et une dizaine de dossiers sont en cours de traitement.

La seconde offre, lancée en 2013 est, elle, réservée aux primo-accédants qui souhaitent s'installer avec Pharmactiv et PHR. C'est un prêt personnel d'un montant maximal de 150 000 €, comprenant un différé de capital pendant 4 ans et un amortissement sur 5 ans, soit 9 ans au total. Dans les deux cas, les taux d'intérêt, fixés par LCL Interfimo, sont ceux du marché – inférieurs à 1 % – et respectent l'indépendance de l'acquéreur.

« Ces offres illustrent notre attachement à rendre possible le renouvellement générationnel et à pérenniser le maillage officinal pour garantir, autant que possible, une réelle proximité entre les Français et l'officine, indique Guillaume Morel. Alors que dans les 10 ans, un pharmacien sur trois va partir en retraite, nous devons redonner le goût de l'officine aux jeunes et leur offrir des solutions pour se lancer dans l'aventure. »

ACCOMPAGNER LA JEUNE GÉNÉRATION

Accompagner la nouvelle génération de pharmaciens: c'est aussi la philosophie de Phoenix Pharma qui, comme le rappelle Golareh Motaharian, la directrice du marketing, « va devoir changer de paradigme, compter avec de nouveaux acteurs - comme Amazon par exemple -, s'adapter à un contexte légal et politique tout aussi nouveau, et inventer des offres de santé auprès des patients. À moins d'avoir la chance de bénéficier de fonds familiaux, ce qui n'est pas fréquent, la constitution d'un apport personnel est un véritable challenge pour les jeunes, relève la directrice marketing. Il faut rappeler ici que l'objectif des fonds de pension est purement financier: ils souhaitent rentrer dans le capital des officines. Or, laisser la place à des personnes qui ne sont pas du métier est dangereux. D'où l'importance de se reposer sur des partenaires comme les groupements ou les répartiteurs, dont



Sans cette solution, je n'aurais pas pu m'installer : heureusement, à l'époque, j'ai bénéficié d'un coup de pouce familial."

Alexis Berreby, cofondateur et président du groupement Leader Santé, titulaire depuis 2005



Selon la règle du marché, 20 % d'apport personnel sont nécessaires pour 80 % d'emprunt bancaire, avec une capacité de remboursement sur 12 ans. "

Arnaud Loubier, président du directoire d'Interfimo



66 Deux solutions sont à la disposition des primo-accédants : se porter caution auprès

des banques, ou fournir un apport complémentaire sous forme d'un prêt *in fine* par le biais d'obligations simples et non convertibles."

Golareh Motaharian, directrice du marketing Phoenix Pharma

la seule fin du retour sur investissement est de pérenniser le parcours du patient. Dès lors, deux solutions sont à la disposition des primo-accédants : se porter caution auprès des banques, ou fournir un apport complémentaire sous forme d'un prêt in fine par le biais d'obligations simples et non convertibles. » Depuis cette année, Phoenix Pharma a déployé deux solutions pour les primo-accédants, en se portant d'une part caution auprès des établissements bancaires et en apportant, comme ses confrères, un apport complémentaire sous forme d'un prêt in fine par le biais d'obligations simples et non convertibles. « Nos offres sont sur mesure, explique Golareh Motaharian. Nous étudions les dossiers en fonction du point de vente, de la configuration de l'officine, des ambitions et des projets du futur titulaire. »



LES LIMITES DE LA FORMULE

« Traditionnellement, et encore dans l'immense majorité des cas aujourd'hui, le financement des officines passe par un apport suffisant en capital des associés pharmaciens exploitants et, éventuellement, des pharmaciens investisseurs, autorisant la levée d'un emprunt bancaire traditionnel, dont les taux "tournent" actuellement aux alentours de 1 % sur 12 ans », témoigne Olivier Delétoille, expert-comptable. Tout cela est « bien connu » et « fonctionne ». Néanmoins d'autres financements externes s'intercalent de plus en plus, tels que le crédit vendeur, les obligations convertibles, ou non, en actions, et enfin les crédits « booster » octrovés par des groupements ou grossistes.

Ce « coup de pouce », pour reprendre son expression, favorise le montage financier du jeune pharmacien, l'autorisant à s'installer. « Pour les groupements ou grossistes, il s'agit naturellement d'élargir leurs offres de services et de fidéliser les adhérents et clients. Le crédit booster est généralement accordé sur une durée de 5 ou 6 ans, seuls les intérêts étant versés annuellement entre-temps. C'est une différence notable par rapport au crédit vendeur, qui prévoit un remboursement au-delà des emprunts bancaires traditionnels », commente-t-il. Aussi, le crédit booster se heurte aujourd'hui, dès le départ, à une problématique financière évidente, qu'il convient d'anticiper et de présenter en toute transparence aux parties. « En effet, fait valoir l'expert-comptable, s'il est destiné à pallier l'insuffisance d'apport personnel du jeune installé et qu'il doit être remboursé à moyen terme alors que l'achat d'une pharmacie nécessite le recours à des financements à long terme (12 ans), il est fort probable que la trésorerie ne sera pas suffisante à l'échéance pour rembourser tout ou partie de la dette. Ce ne pourra être le cas que si l'affaire s'est considérablement développée sur les 5 ou 6 ans et/ou a été parfaitement gérée. Sinon, il conviendra d'anticiper les solutions : l'intégration d'un associé par voie d'augmentation de capital pour rembourser ledit crédit, la vente de la pharmacie, le refinancement et le rallongement de toutes les dettes de la société, etc. Tout cela occasionnant des frais et des tracasseries. Ou alors le créancier, ayant largement anticipé cette situation, sera peut-être tenté d'imposer la remontée de son crédit booster en capital... »