



Catherine Comte
Virginie SAUGIER
Cours du 13/02/97
14^h → 18^h
Gestion Comptable.

GESTION COMPTABLE

Intervenant : M^{re} D. FAURE d'INTERFIMO -

Interfimo : à Lyon, place des Célestins -

→ Créé il y a une trentaine d'années par des professions libérales et notamment des Pharmaciens car il n'existait pas de banquier "spécifique" des professions libérales - Aujourd'hui Interfimo appartient au Crédit Lyonnais - A Lyon, entreprise de 180 personnes s'occupant des régions Rhône Alpes, Auvergne, Bourgogne et Franche-Comté -

But de cette intervention : • Nous informer sur la réalité des difficultés de nos confrères pharmaciens pour le financement de leur officine
• Nous donner quelques petits conseils pour l'avenir etc...

de Plan : I Les Crédits

1. Caractéristiques des crédits usuels
2. Cotité et Apport Personnel
3. Durée Optimum du Crédit.
4. Réductions d'Impôts liés au crédit.
5. Couverture Assurance -

II Aspect fiscal et financier de l'installation

Remarque : M^{re} D. FAURE nous fera parvenir ultérieurement les documents et transparents qui illustrent ce cours -



1^a Partie : Les Crédits -

a) Caractéristiques des Crédits usuels -

→ Les crédits Incorporels = financent quelque chose de non palpable. ex: la création d'un cabinet médical.

- . le fond pour une Pharmacie.
- . l'association avec un autre Pharmacien.
- . l'entrée dans une association déjà existante.
- . etc...

Durée : 5 → 7 ans, maximum 10 ans
pour les officines on tolère 12 ans -

→ Les crédits Corporels = financent le mobilier, le matériel...

Durée : 3 → 7 ans

→ Les crédits Immobiliers : pour des investissements professionnels.
une habitation principale...

Durée logique : 10 → 20 ans - Limite raisonnable: 15 ans
(Si durée supérieure c'est que l'achat n'est pas dans nos moyens financiers)

→ Les crédits de Fond de Roulement (FDR)

Durée : 3 → 5 ans.

ex: une officine travaille avec le $\frac{1}{3}$ Payant → décalage de paiement. Or les fournisseurs n'augmentent pas le délai d'encaissement. Donc la Pharmacie décaisse plus vite qu'elle n'encaisse -

↳ Découvert Bancaire

↳ Revolving Professionnel

Donc besoin de crédit de FDR -

→ Les crédits de Restructuration -

ex: Si sur 12 ans d'emprunt, la marge brut diminue, et la marge net aussi, la rentabilité net sera inférieure à ce que l'on attendait - Donc on fait un crédit de

BOURELY

restructuration pour s'en sortir et remettre les choses à plat.

Durée : variable - C'est du cas par cas -

2 types :

- Pauvre : le Pharmacien n'y arrive plus et n'assure plus son train de vie car trop de charge -
- à visée fiscale : quand on rembourse un crédit, on paie par des mensualités constantes comprenant

- }. des Intérêts : I
- }. le Capitale : K

mais la répartition I/K est, elle, différente dans le Temps :

K	$1/3$	$1/2$	$2/3$
I	$2/3$	$1/2$	$1/3$
Temps	$1/3$	$1/3$	$1/3$

or les Intérêts sont déductibles (De on reprend un crédit pour déduire les Intérêts)

Les taux :

- taux fixe : 6/7 % par an
- taux variable : varie en fonction d'1 indice
ex : indice TIOP (recalculé tous les trimestres)

Aujourd'hui pour les officines on utilise des taux fixes car beaucoup plus sécuritaires -

Remarques :

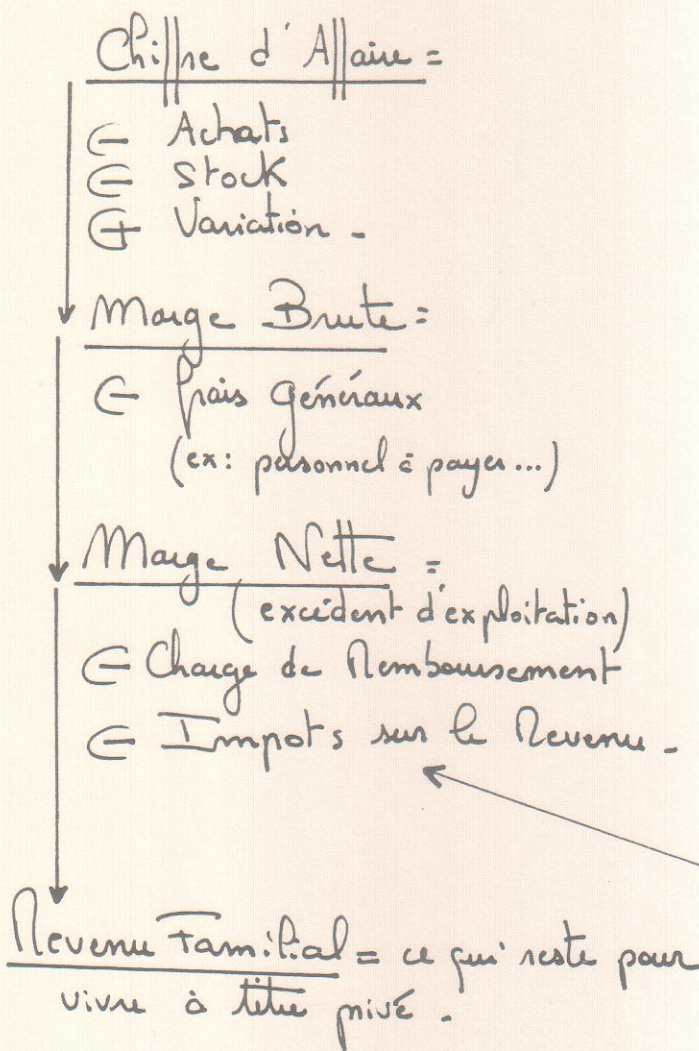
- (1) Les Pharmacies se vendent de + en + chères - Donc le temps de crédit augmentent parallèlement.
- (2) lorsqu'on fait jouer la concurrence entre les Banques pour son crédit, il est inutile de comparer les taux - il faut raisonner en mensualité et voir les garanties qu'offrent les banques -



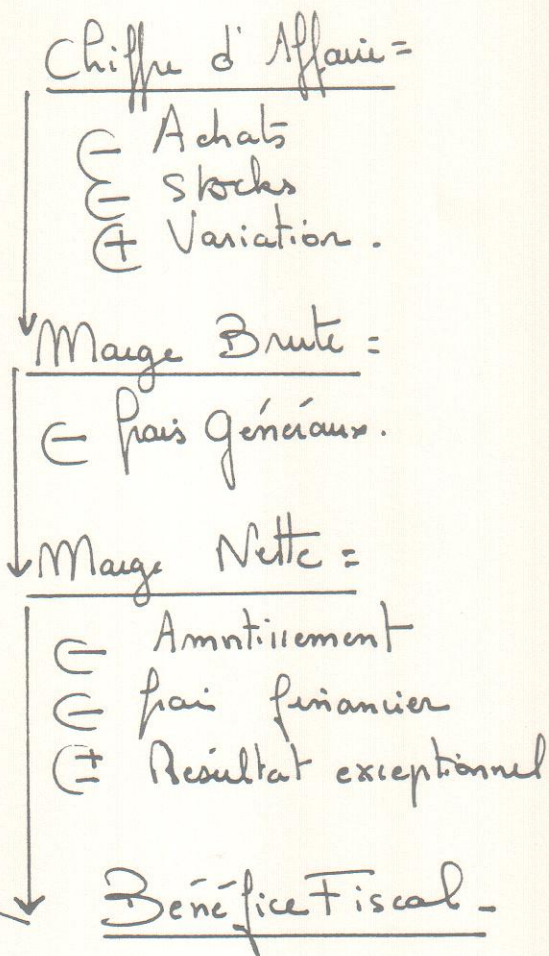
Tableau n° 1

Représentations financières
et Représentations fiscales
ex: d'une officine -

Représentations Financières



Représentations Fiscales -



Rq: Tableau Important!

② Coûtes de Crédit et Apport Personnel.

⚠ il faut bien poser le plan de financement.

ex:	Tond	1000	} Ceci correspond aux <u>Besoins</u> - Mais pour satisfaire ces Besoins il faut des <u>ressources</u> -
	Droits et Frais	170	
	Divers	30	
	<u>Total</u>	<u>1200</u>	

Parmi ces ressources il faut l'Apport Personnel.

• Généralement 10. 20% d'Apport Perso.

• Au minimum, l'Apport Perso doit couvrir les Droits et Frais

Rq: Avec l'officine, il y a un problème de prix de vente du fond qui intervient -

• Globalement pour faire un crédit il faut respecter certaines normes (qui varient bien sûr d'une banque à l'autre)

Pour INTERFINO les voici ces normes :

a. Dépend du Chiffre d'Affaire (C.A)
→ le crédit ≤ à 80 ou 90% du CA (TTC)

b. Dépend de l'EBE (excédent brut d'exploitation)
→ le crédit ≤ à 5 ou 6 fois l'EBE de la P^hie.
(attention, on prend en compte l'EBE de la Pharmacie et non "celle des Pharmaciens" !!)

Rq: Pour illustrer cette parenthèse, voici un exemple : un pharmacien appelle son meilleur ami qui habite New York, deux fois par jour sur le poste de téléphone de la Pharmacie ⇒ l'EBE de la pharmacie sera donc inférieur à l'EBE du Pharmacien
↳ la grosse note de téléphone fait partie des dépenses du Pharmacien et non pas des charges de la Pharmacie -

Pourquoi est-il si important de raisonner en tenant compte non seulement du CA mais aussi de l'EBE?

Prenons deux exemples :

a. Officine A

↓
CA : 5 millions

↓
Vendue à 92% du C.A.

Donc Apparemment 2 officines équivalentes. Mais non car il faut tenir compte de l'EBE !

↓
EBE : 1400 KF

b. Officine B

↓
CA : 5 million

↓
Vendue à 92%

↓
EBE : 800 KF

Donc pour un même C.A., il y a une officine beaucoup plus rentable que l'autre (-car en fait, on rachète une rentabilité-). Cette évaluation d'une pharmacie par son chiffre d'EBE a été validé par l'ordre des pharmaciens -

Prix de Cession : (PC)

Une étude Nationale a révélé que : en 95 → P.C : 83%
du CA en moyenne - en 96 → P.C : 87%

du CA en moyenne -

Dans la région Rhone Alpes, en 1995 et 1996 le PC était de 92% du CA -

Apport Personnel :

Il est évident que l'Apport Personnel doit être soit de l'argent économisé soit de l'argent donné ⇒ argent à me pas rembourser -

Rq : Si don ou prêt familial → toujours faire un contrat de prêt chez le notaire car si décès et pas ce papier, la somme peut être exigible immédiatement (contrat → opposable si décès) (prêt)

(3) Durée Optimum du Crédit.

. Si on doit rallonger la durée du crédit (par rapport à la moyenne) c'est que l'achat est au dessus de nos moyens et le banquier nous conseille d'y renoncer -

. Généralement, pour une officine, la durée du crédit est de 12 ans - l'idéal c'est 10 ans - (Pour une résidence principale 15 ans maximum -)

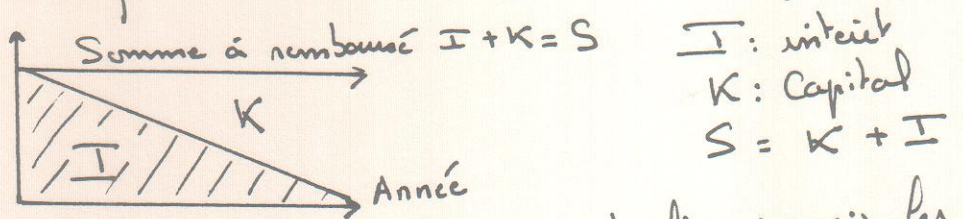
ex: Si on repousse la durée de remboursement de 12 ans à 20 ans avec un taux d'intérêt de 8%, on augmente de 80% les intérêts!!!!

Types de Crédit: (type de remboursement de crédit)

a) Classique (cf pages précédentes)

Charge de Remboursement Linéaire -

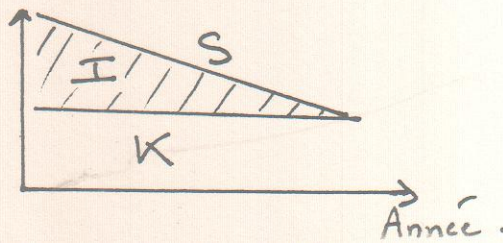
Les termes de Remboursement sont constants.
(Bien penser que les Intérêts sont déductibles)



↳ On rembourse "S" à chaque mois qui est fixe; mais les composantes de "S" varie dans le temps.

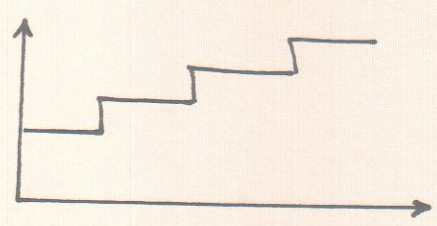
b) Autre Cas: Capital Remboursé constamment + rajout des intérêts.

Au départ charge de remboursement élevée, puis cela diminue au cours des Années



Ce type s'effectue beaucoup en Angleterre et jamais en France

(c) Par Paliers -



Pendant 2 ans, il n'y a pas de remboursement de capital. Il y a franchise totale du capital et on paie que les intérêts -

Puis après ces deux années, on rembourse le capital (qui augmente sur 10 ans) et les intérêts (qui diminuent sur 10 ans)

(d) Crédit IN FINE - (Ne pas l'utiliser pour 1^{ère} période ins. Stallation). Pas de remboursement de Capital pendant les 9 premières années !

- On paie que des intérêts déductibles
- A la fin la dixième année, on paie tout le capital plus la dernière échéance des intérêts -
- Comment faire pour payer la 10^{ème} année ?

- Gagner au Loto !!!
- Épargner et souscrire un produit d'Assurance par le banquier pour rembourser la dernière échéance -
- Avoir, avant d'emprunter, une somme déjà très conséquente et la placer (d'où des intérêts). Faire son crédit IN FINE et à la dernière échéance sortir tous les sous -

↳ 99% des crédits sont des crédits classiques c'est à dire à mensualités constantes sur 8, 10 ou 12 ans -

Allègements Possibles: (6% d'intérêts)

(a) Différé d'amortissement du Capital pendant les 12 premiers mois → On amortit le Capital sur 11 ans - La première Année, on rembourse que les intérêts avec augmentation de 6,24% des mensualités - (⇒ surtout pour les créations)

(b) Franchise Totale -

9

à la 1^{re} Année on ne paie ni le capital
ni les intérêts.

Donc la 2^e Année, augmentation des intérêts, augmentation
des échéances. En finalité sur la base de 6% on arrive
à +12,7%

(4) Réduction d'Impôts liée au crédit -

(Pour résumer, et c'est ça l'important : Intérêts et Amortissement sont déductibles.)

ex: Achat d'un ordinateur : 50 000 F \rightarrow 20 000 F d'amortissement
sur 1 an.

Il existe 3 grandes Familles de Prêts =

(1) Amortissables (droits et frais) \rightarrow je déduis de mes
impôts les intérêts + l'amortissement.

(2) Incorporels \rightarrow je déduis les intérêts seulement

(3) Non professionnels \rightarrow aucune déduction.

Voix. Le tableau suivant : "Argent Disponible après impôts en
fonction du type de Prêts" (tableau n°2)

Les données de ce tableau :

- Crédit de 200 Kf sur 5 ans. Taux de 6%
- Dis : 3,50%
- EBE : 400.

Tableau n°2

" Argent disponible après Impôts en fonction du types de Prêts "

* en RF

	Amortissable	Incumul	Non professionnel	Sans Crédit
1. EBE	400	400	400	400
2. \ominus Amortissements	40	0	0	40
3. \ominus Intérêts	12	12	0	
4. \ominus C.C. d'if				
5. Résultat fiscal	348	388	400	360
6. Impôt (1 part)	90	107	112	94
7. Remboursement	48	48	48	0
8. Disponible avant impôt (1-7)	352	352	352	400
9. Disponible Après impôt (1-6-7)	262	245	240	306.

Rq: Le plus intéressant, c'est quand on ne prend pas de Crédit, car ce qui intéresse le pharmacien c'est ce qui reste à la fin (c'est à dire ce qui est disponible après impôts)

⑤ Couvertures d'Assurance liées aux Crédits

But: Pailer aux héritiers une situation nette si il y a décès de la personne souscrivant un crédit.

→ Si décès ou IAD (Incapacité absolue et Définitive)
 ↳ Remboursement automatique du Capital -

→ Si Incapacité Temporaire de travail
 ↳ Période de 30 j / ou 90 jours de franchise
 puis l'assureur payera à notre place les charges aux banques

→ Si Baisse Accidentelle d'activité liée à l'exploitation.
 (ex: inondation de la Pharmacie -)
 ↳ l'Assurance rembourse le capital pendant cette période -

→ Si Assurance Patrimoine: Cas où un pharmacien en bénéfice commercial ayant pris une "assurance décès", décède → Pose des fiscalités.

NB: Les garanties:

Immeuble → Hypothèque.

Incupnel → Caution.

officine → Nantissement des Fonds.
 etc...

2^e Partie = Aspect fiscal et financier de l'Installation -

A l'Association -

Comme forme juridique d'Association, on trouve le plus couramment:

1 SNC: Société en Nom Collectif -

2 SEL: Société Exerice Libéral

3 SARL: Société Anonyme à Responsabilités Limitées -

pour SEL et SARL, deux notions importantes:

1 pas de déduction d'intérêts

2 Le banquier ne peut pas saisir le fond, c'est à dire que le fond de commerce ne sert pas de garantie.

B Offres de nouveaux postes -

En 1995, il y a eu 800 offres de Postes pour 20000 Assistants qui cherchaient à s'installer -

(A ce moment là du cours, on nous a montré des documents - Interjim nous a promis qu'il nous les ferait passer)

Doc n°1: "Carte de France des prix de cession en 1995"

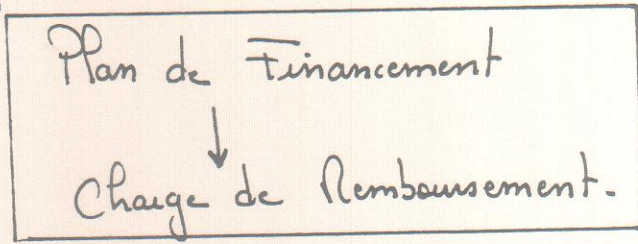
Doc n°2: "Prix de Cession de 1991 à 1995"

Rq: . en 1991, les officines sont achetées à 101% du CA (en moyenne)

. 1992	→	98%
. 1993	→	91%
. 1994	→	92%
. 1995	→	89%

Ce qui est primordial pour INTERFITO, c'est de bien poser son plan de financement :

Tableau n°3.



ex:

Besoins	
Fond.	100
Trais	15
Actif Circulant	10
	Total: 125

Ressources.	
Apport Perso	?
Credat Bancaire	?
Passif Circulant	10
	Total: 125

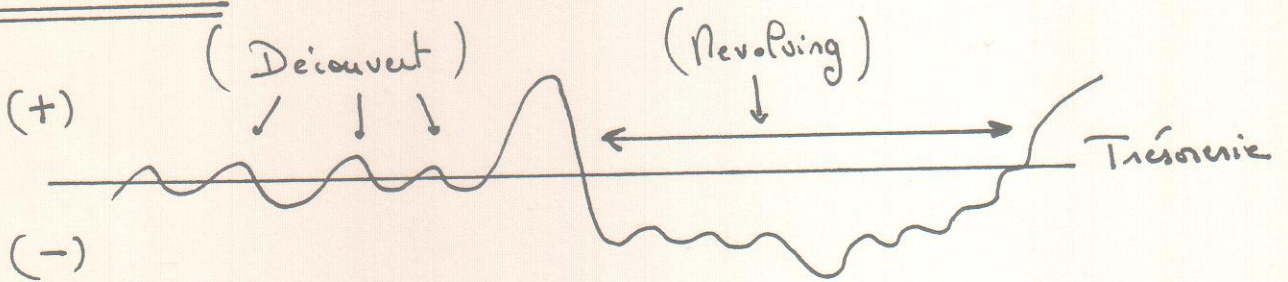
Credit de F. 100 sur 12 ans.



Charge de Remboursement = 12

Rq: Il faut penser à rajouter des Besoins de financement Nouveaux
 → ex: Fond pour augmenter et developper le tiers Payant...

★ Pour Schematiser:



- Pour financer le (-) deux solutions:
- le revolving (pour le moyen terme)
 - le décauvert (pour le court terme)

Tableau n°4.

Compte d'Exploitation
↓
Capacité de Remboursement

Besoins -

Achats	65 → 70
Frais Généraux	15 → 20
Excédents	20 → 10
<hr/>	
Total:	100

Ressources -

C.A. :	100
<hr/>	
Total:	100

Charge de Remboursement
↓
Capacité de Remboursement.

(* en % du CA)

Tableau n°5

Prix d'Achat du fond *	Charge Annuelle du Crédit *	Excédent d'Exploitation *	Hypothèse de Résultats net *
110	13,20	19	10,60
100	12	17	
90	10,80	15	4,20
80	9,60	13	
70	8,40	11	- 2,20

→ Conjugaison d'hypothèse pour un crédit égal au prix d'achat du fond.

Tableau n°6

Equilibre de Départ.

o La Ciation :

Actif :
(= Besoins)

- frais
- travaux
- Matériel
- Stocks

Total : X

Passif :
(= Ressources)

- Apport Personnel
- Crédits / Dons familiaux
- Crédits Bancaire.

Total : X

o L'Association : Exactement comme l'acquisition mais on achète

- soit 50% du fonds d'officine.
- soit 50% des parts de la Société.

Tableau n°7.

Equilibre de Départ (Le jour de la Signature)

o Acquisition d'un fond d'une officine :

Actif :

- . Fond
- . Droits et frais
(Commission Négociateur)
- . Stocks

Total : X

Passif :

- . Apport Personnel
- . Crédit familiaux
- . Crédit Vendeur
- . Crédit Bancaire

Total : X

o Acquisition de parts de Société :

Actif :

- . Part
- . Droits et frais.
(Commission Négociateur)

Total : X

Passif :

- . Apport Perso
- . Crédit familiaux
- . Crédit Vendeur
- . Crédit Bancaire.

Total : X

<u>Nouveaux Besoins.</u>	<u>Nouvelles Ressources.</u>
- clients	- grossiste
- Délégation de paiement	- avance / Sécu
<u>Éventuellement:</u>	
- Equipement	- Appoint Perso.
- TVA / équipement	- Crédit Spécifique.

o Rq: le Crédit Vendeur: Il n'est pas obligatoire. Il concerne le stock (12 → 18 mois sans intérêt pour le montant du stock)

o Autre Remarque: Bien se mettre d'accord sur la date des périmés hors de l'inventaire, car beaucoup de nouveaux pharmaciens titulaires se font avoir -

o Exemple pour une officine:

- CA : 5 000 000
- Prix Cession : 4 500 000
- Droits et frais : 600 000
- Prêts : 4 500 000
- EBE : 15 %
- Progression du CA / an : 3 %

Doc n° 3: "Capacité de Remboursement avant Impôts"
(cf ultérieurement)

Doc n° 4: "Détermination du Revenu Imposable"
(cf ultérieurement)

Fiscalisation de l'Indemnité d' Assurance décès lié à un crédit.

Tableau n°3

Bilan J-1

Actif	
Immobilisations	4000
Actif Circulant	800
	<hr/>
	4800

Passif	
Capitaux Propres	: 1000
Dette	3000*
Passif Circulant	600
Bénéfice	200*
	<hr/>
	4800

Bilan J+1

Actif	
Immobilisation	4000
Actif Circulant	800
	<hr/>
	4800

Passif	
Capitaux Proprie	1000
Dette	0*
Passif Circulant	600
Bénéfice	3200*
	<hr/>
	4800

Tiscalité d'Argent non touché -> problème!!!

Assurance Spéciale Indemnité: ...

CHECK-UP d'une officine:

- > Personnalité de l'officine:
 - . Emplacement
 - . Vue de l'extérieur
 - . Ressentie de l'intérieur
 - . Service

-> Personnalité du Titulaire Actuel

- > Le Personnel:
 - . qualification .
 - . Ancienneté .
 - . attachement à la clientèle .

→ Bail Commercial :

- quelle destination pour les locaux?
- Durée restant à courir (renouvellement...)?
- quel loyer (+prochaine révision)?
- quelle relation locataire / propriétaire?

→ Rentabilité :

- Marge Brute : avec quel grossiste ?
 - quelle part de direct?
 - quelle condition de règlement?
- Marge Nette : quelles sont les charges fixes réelles

→ Chiffre d'Affaire :

- type produit?
- quels clients?
- quels prescripteurs?
- quels horaires?
- quelle concurrence?
- quel Environnement?

Fin du cours du 19/02/97.

ISPB - FACULTE DE PHARMACIE DE LYON
Département Pharmaceutique de Santé Publique
Droit, Economie, Histoire et Information Pharmaceutiques
8, avenue Rockefeller
F 69373 LYON CEDEX 08
Tél. (33) 78 77 70 66 - Fax (33) 78 77 72 41

- François LOCHER, Professeur
 Pascal BADOR, Maître de Conférences

PHARMACIE CENTRALE DES HCL
Centre de Documentation
et d'Information Pharmaceutiques
57, rue Francisque Darcieux
F 69561 SAINT GENIS LAVAL CEDEX
Tél. (33) 78 86 33 55 - Fax (33) 78 86 33 67

- François LOCHER, Pharmacien des Hôpitaux
Isabelle GROSSET-GRANGE, Pharmacien attaché des Hôpitaux

Lyon, le 10 mars 1997

EPREUVE DE GESTION 1ère SESSION 1996-1997 5ème ANNEE

Cas : Acquisition d'un fonds d'officine

Caractéristiques Pharmacie (en Kf)

Chiffres d'affaires T.T.C.	4000
Chiffres d'affaires H.T.	3850
Prix de Cession	3900
Droits et Frais (amortissable sur 5 ans)	440
Excédent d'Exploitation	16%
Progression	1%
Montant du crédit sur 12 ans	4000
Charge de remb. (intérêts et capital) par an	479

Situation fiscale

Situation familiale	Marié
Nombre de parts	3
Enfants à charge	Oui
Revenu/an en Kf du Pharmacien année n-1	120

Question I (sur 6)

Indiquez l'Excédent d'Exploitation (EBE) en valeur (Kf) en précisant le mode de calcul ?



Question II (sur 7)

Rappel du montant du crédit : 4000
 de l'EBE 616
 Soit un ratio Crédit/EBE : 6,49

Est-ce un endettement : Normal ? Faible ? Lourd ?
 Justifiez votre réponse.

Question III (sur 7)

En fonction de la présentation financière ci-après

AN	EBE	Remboursements			Impôts	Droits et Frais
		Intérêts - capital	Intérêts	% des intérêts		
1	616	479	233	49%	5	88
2	622	479	218	46%	28	88
3	628	479	203	42%	32	88
4	635	479	187	39%	37	88
5	641	479	169	35%	43	88
6	647	479	151	32%	49	0
7	654	479	131	27%	79	0

Permettant d'obtenir le disponible du pharmacien après impôts et remboursements tel que précisé dans le tableau suivant

AN	EBE	Remboursements	Impôts	Disponible
	1	2	3	c'est = 1-2-3
1	616	479	5	132
2	622	479	28	115
3	628	479	32	117
4	635	479	37	119
5	641	479	43	119
6	647	479	49	119
7	654	479	79	96

Indiquez les raisons de la baisse du disponible la 7ème année.

RAPPEL POUR DEVOIR

RESULTATS DE L'OFFICINE

