

Pour info  
Amélie V. g.p

PRADES-LE-LEZ (HÉRAULT)

Changement de titulaire

Pierre Rouzaud, installé depuis 1980 dans le centre commercial Jean-Jaurès, a pris sa retraite. L'officine, qui emploie six personnes, a été reprise par Christine Mabileau-Debien et Amélie Poy. Elles l'ont achetée 1,54 M€ pour un chiffre d'affaires (2010) de 1,43 M€. La Pharmacie Rouzaud a été rebaptisée Pharmacie du Centre et immatriculée en SELARL.

FANJEAUX (AUDE)

Cession de parts

Sabine Ilary Tandou, titulaire de la Pharmacie occitane, vient de changer le statut juridique de son officine. Elle a créé une SELARL pour s'associer avec Corinne Thil Corominas. Celle-ci a investi 470 000 € dans ce rachat de parts. Les pharmaciennes sont toutes les deux issues de l'université Paul-Sabatier de Toulouse. L'officine fonctionne désormais avec une équipe de trois personnes.

LE TAUX

Les taux restent sages

Les révisions de croissance pour 2011 par le FMI montrent que le ralentissement de l'activité mondiale est plus fort que prévu. Par ailleurs, la poursuite, voire l'intensification, de la crise se traduit, essentiellement en Europe, par un durcissement assez net des conditions de financement. Dans ce contexte, les tensions sur les taux à long terme ne semblent pas d'actualité tant que les politiques monétaires de la FED et de la BCE demeureront accommodantes. Au 29 août 2011, l'OAT 10 ans est de 2,89 % et l'Euribor 3 mois de 1,54 %.

PARCOURS DE L'INSTALLATION (1<sup>RE</sup> PARTIE)

Mathilde Laurent cherche son banquier

« Le Moniteur » a suivi un pharmacien durant les premiers mois de son installation. Mathilde Laurent inaugure cette nouvelle série d'articles. Premier objectif de la toute jeune diplômée : convaincre les banques que son projet tient la route.

Pour monter son projet de rachat d'une officine à Aulnoye-Aymeries, dans le Nord-Pas-de-Calais, Mathilde Laurent, diplômée en 2011, soutenue par deux officinaux de la région. Ils l'aident à hauteur de 49 % dans une SELARL dans laquelle ils sont associés investisseurs. Sur les conseils d'un cabinet d'expertise comptable, elle envisage de recourir à un emprunt personnel de 40 000 € afin de constituer un capital de 137 000 € et de détenir 51 % des parts de la SELARL.



Mathilde Laurent, diplômée en 2011, a rejoint une SELARL.

Au moment où nous la rencontrons, la jeune pharmacienne cherche encore un financement. Malgré la caution financière apportée par ses deux associés, elle connaît des difficultés pour décrocher un prêt attractif. « J'ai contacté quatre banques, raconte Mathilde Laurent. Deux d'entre elles n'étaient pas intéressées car elles étaient persuadées qu'elles ne pourraient pas récupérer le compte de la société dans la mesure où mes deux associés avaient leur compte ailleurs. » Une crainte habituelle, car la banque se rémunère moins sur le taux d'intérêt que sur la monétique et les flux sur les différents comptes du client.

« Il faut sans cesse relancer les banques »

La pharmacienne a découvert les exigences financières de l'acquisition et l'aversion des banques pour le risque : « Il faut sans cesse les relancer par téléphone et e-mail pour savoir où en est le dossier car elles ne se pressent pas pour vous répondre... » Mathilde Laurent a même lâché prise avec une banque particulièrement tatillonne : « Elle me réclamait une caution personnelle, des pièces du business plan que je lui avais déjà fournies, me posait des

questions sur les horaires d'ouverture de la pharmacie et la possibilité d'un transfert dans un petit centre commercial en construction situé à proximité. »

Finalement, c'est la banque la moins exigeante qui financera l'installation de Mathilde Laurent, moyennant deux emprunts sur le stock et sur le fonds de durées différentes. Mais la jeune pharmacienne a constaté que la police d'assurance de la banque garantissant le remboursement n'était pas la plus avantageuse. Elle a donc décidé d'aller voir ailleurs. « Pour obtenir l'attestation, la compagnie d'assurances me demande tout de même de pratiquer certains examens médicaux », précise Mathilde.

Monter un business plan convaincant

Mathilde s'est efforcée de présenter à la banque un business plan structuré, factuel et « vendeur ». « J'y ai joint des photos de la pharmacie, une carte indiquant les médecins environnants, la concurrence, la présence d'une maison de retraite, des articles de La Voix du Nord sur la construction du centre commercial dont l'ouverture est prévue fin 2012 », indique-t-elle. Les entretiens se sont déroulés en duo, tantôt avec l'assistance de son expert-comptable, tantôt avec l'un de ses associés, à tour de rôle. « Je prends davantage la parole dans le second cas, remarque Mathilde. J'explique comment va fonctionner notre association et quelles seront les synergies de notre alliance. Travailler avec des associés, par exemple sur les achats groupés, pour gagner en efficacité et en rentabilité est déterminant pour la banque. »

François Pouzaud

Le mois prochain, Mathilde Laurent découvre sa future équipe.