



# Ce que les **centrales d'achats** vont changer

Les centrales d'achats pharmaceutiques, tout comme les structures de regroupement à l'achat, sont de nouveaux outils désormais à la disposition de la profession. Mais lequel est le plus adapté à vos besoins. Notre dossier, assorti d'avis de spécialistes, devrait vous aider à y voir plus clair.

PAR FRANÇOIS POUZAUD  
ILLUSTRATIONS : RINO

**U**n nouveau type d'entreprise pharmaceutique est né depuis la parution le 21 juin dernier du décret définissant la centrale d'achat pharmaceutique (CAP), modifiant du même coup l'article R. 5124-2 du Code de la santé publique (définition des fabricants, exploitants, dépositaires et grossistes-répartiteurs). Cette centrale d'achat pharmaceutique peut en effet se livrer « soit en son nom et pour son compte, soit d'ordre et pour le compte de pharmaciens titulaires d'officines ou des structures [de regroupement] à l'achat, au stockage des médicaments autres que des médicaments expérimentaux, à l'exception des médicaments remboursables par les régimes obligatoires d'assurance maladie, en vue de leur distribution en gros et en l'état à des pharmaciens titulaires d'officines ».

Une centrale d'achats ne pourra donc se livrer aux opérations d'achat et de stockage des médicaments en vue de leur distribution en gros à ses associés, membres ou adhérents, qu'à la condition d'avoir le statut d'établissement pharmaceutique autorisé pour l'activité de distribution en gros, ce qui suppose donc d'avoir un pharmacien responsable à plein temps. De facto, les centrales d'achats sont donc soumises aux mêmes règles et contraintes que les grossistes-répartiteurs. L'article 2 du décret prévoit également, dans la section du Code de la santé publique consacrée aux officines, la création de structures de

regroupement à l'achat ou SRA (article D. 51-25-24).

Présentée comme une alternative aux CAP, la SRA est beaucoup plus légère dans la mesure où son objet peut être limité aux prestations de mandataire aux achats pour le compte de ses adhérents. Elle peut d'ailleurs déléguer cette mission de mandataire aux achats à une CAP. En revanche, si elle veut effectuer des « opérations d'achat [...] et de stockage de médicaments en vue de leur distribution en gros à ses associés, membres ou adhérents », la SRA devra faire appel à un établissement pharmaceutique autorisé pour l'activité de distribution en gros, autrement dit à une centrale d'achats ou à un grossiste-répartiteur agissant en tant que tel, voire encore à un dépositaire.

Ce décret élargit donc les possibilités de choix de structures (société commerciale, association, GIE), d'organisation et de fonctionnement (groupement, centrale d'achats, centrale de référencement) offertes à la profession. S'ils poursuivent les mêmes objectifs, ces centrales et groupements d'achat fonctionnent selon des mécanismes juridiques distincts.

## A QUOI SERVIRONT LES CAP ET LES SRA ?

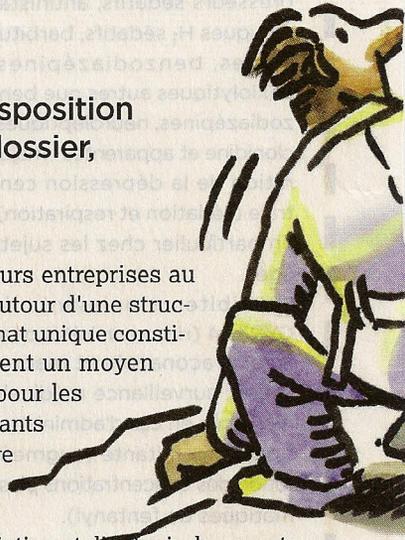
Acheter mieux et moins cher, obtenir de meilleurs tarifs même lorsque le pharmacien n'est pas groupé et sans réel levier face aux laboratoires, tels sont les objectifs poursuivis par ces deux structures. D'une manière générale, le regroupement

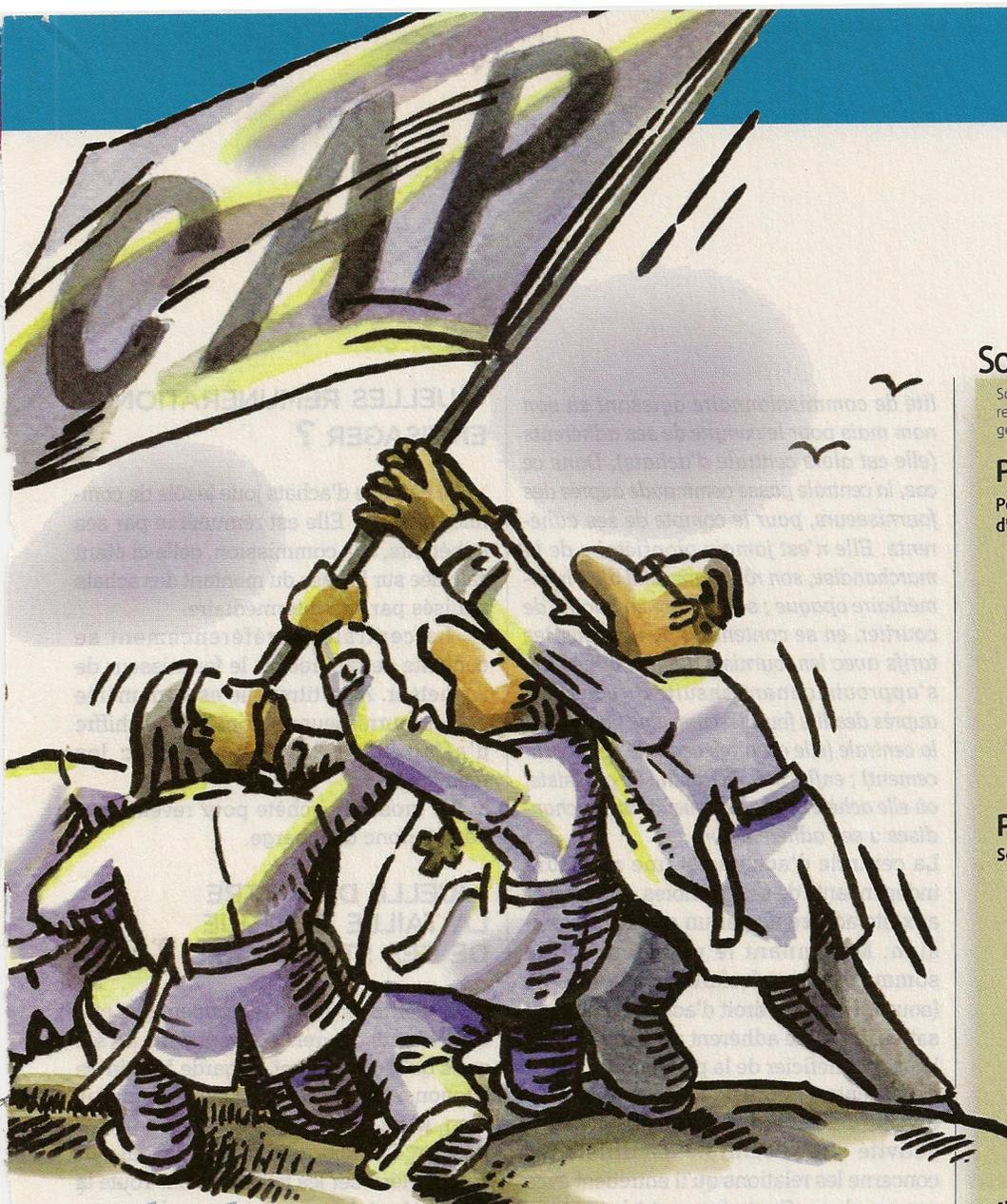
de plusieurs entreprises au sein ou autour d'une structure d'achat unique constitue souvent un moyen efficace pour les commerçants d'accroître leur capacité

de négociation et d'obtenir des avantages tarifaires variables selon la puissance d'achat de la centrale et les produits. Pour Roselyne Bachelot, leur création contribuera à réussir le pari de la baisse des prix dans le cadre du libre accès et à parachever le dispositif mis en place en juillet 2008. En principe, CAP et SRA vont permettre aux pharmaciens de vendre moins cher les médicaments non remboursables, tout en leur offrant de nouvelles possibilités d'approvisionnement et perspectives d'achat d'autres produits qui ne sont pas sur ordonnance : la parapharmacie, la diététique, les compléments alimentaires...

## A QUI PEUVENT-ELLES PROFITER EN PRIORITÉ ?

« L'union fait la force, rappelle Philippe Becker, responsable du département pharmacie de Fiducial Expertise. Le dispositif étant basé sur des remises quantitatives, les centrales d'achats et les structures de regroupement à l'achat peuvent intéresser les petites officines qui jusqu'ici ne pouvaient approcher les conditions commerciales faites aux groupements et aux





## La centrale d'achats peut potentiellement avoir une nouvelle force de négociation et se positionner comme un concurrent direct des groupements.

**Martin Le Pechon**

Avocat, spécialiste du droit de la distribution, de la concurrence et du commerce

grandes pharmacies qui ont les moyens de faire cavalier seul. Elles sont susceptibles de connaître un franc succès auprès des pharmaciens non groupés pour des raisons philosophiques et auprès des laissés-pour-compte. Si tel est le cas, la concurrence entre groupements formels et informels peut potentiellement prendre une nouvelle dimension. »

Opposé – et pour cause – au texte, le Collectif des groupements considère que les centrales d'achats ne sont d'aucun apport, en particulier en termes d'amélioration des conditions d'achat pour les pharmaciens. Il est vrai, comme le rappelle Philippe Becker, que les pharmaciens n'ont pas attendu

le décret pour se regrouper aux achats. Le décret ne fait qu'officialiser les structures existantes montées localement et légaliser la pratique des rétrocessions. « Cependant, ajoute-t-il, maintenant que leur périmètre d'action est sécurisé, ils vont être davantage incités à en créer. »

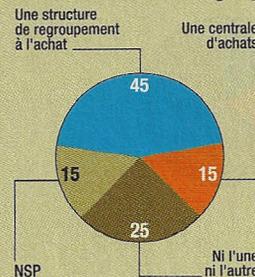
Pour Martin Le Pechon, avocat à Paris, spécialiste du droit de la distribution, de la concurrence et du commerce organisé, « la centrale d'achats peut potentiellement avoir une nouvelle force de négociations et se positionner comme un concurrent direct des groupements. Mais, compte tenu du nombre important de ces structures dans la profession, elle risque de ne pas changer fon-

## Sondage directmedica

Sondage réalisé par téléphone le 8 septembre 2009 sur un échantillon représentatif de 100 pharmacies en fonction de leur répartition géographique et de leur chiffre d'affaires.

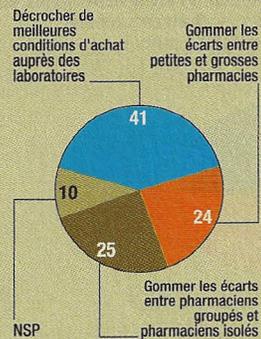
### Plutôt la SRA que la CAP

Pensez-vous prochainement adhérer à une centrale d'achats ou une structure de regroupement à l'achat ?



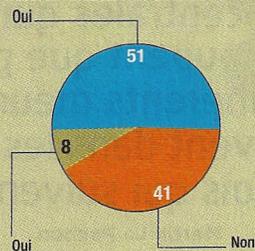
### Pour des économies

Selon vous, ces deux types de structures permettront de...



### Il n'y a pas urgence

Pensez-vous, comme le Collectif des groupements, que les structures existantes suffisent ?



amentalement les relations commerciales avec les fournisseurs, exception faite peut-être pour les pharmaciens isolés ».

## QUELLES DIFFÉRENCES ENTRE CAP ET SRA ?

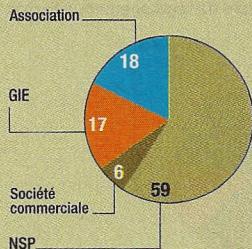
Martin Le Pechon nous les résume : « Les centrales d'achats diffèrent par leur mode de fonctionnement mais les objectifs sont les mêmes qu'un groupement d'achats. La centrale est une entreprise dont l'activité est de négocier avec les fournisseurs les tarifs et conditions de vente les plus avantageux au profit de ses adhérents. Elle peut intervenir de trois façons différentes. Soit en qua-

→ suite de la page 33

## Sondage directmedica

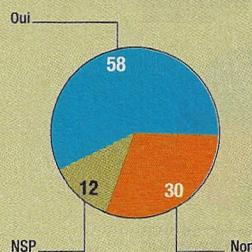
### Plutôt l'association

Si vous deviez monter avec d'autres confrères une structure de regroupement à l'achat, quelle structure juridique choisiriez-vous ?



### Faire baisser les prix

Pensez-vous que la création de centrales d'achats et/ou de structures de regroupement à l'achat va permettre de baisser les prix publics des médicaments conseil, notamment dans le cadre du libre accès ?



« Les centrales qui ne regroupent que peu d'adhérents meurent souvent dans les six mois qui suivent. »

Martin Le Pechon

lité de commissionnaire agissant en son nom mais pour le compte de ses adhérents (elle est alors centrale d'achats). Dans ce cas, la centrale passe commande auprès des fournisseurs, pour le compte de ses adhérents. Elle n'est jamais propriétaire de la marchandise, son rôle étant celui d'un intermédiaire opaque ; soit encore en qualité de courtier, en se contentant de négocier les tarifs avec les fournisseurs, les adhérents s'approvisionnant ensuite directement auprès desdits fournisseurs sans passer par la centrale (elle est alors centrale de référencement) ; enfin, soit en qualité de grossiste, où elle achète en gros et revend les marchandises à ses adhérents. »

La centrale d'achats est une structure indépendante de ses membres, elle est liée auxdits adhérents par un contrat d'adhésion. Moyennant le paiement d'une somme d'argent forfaitaire ou variable (souvent appelée droit d'adhésion ou cotisation), chaque adhérent peut individuellement bénéficier de la puissance d'achat de la centrale et des tarifs préférentiels qu'elle obtient. Le groupement a la même activité que la centrale. La différence concerne les relations qu'il entretient avec ses membres. Contrairement à la centrale qui est liée aux adhérents par contrat, les membres du groupement en sont aussi les actionnaires, l'organisation interne étant fixée au moyen d'un règlement intérieur. Par exemple, plusieurs entreprises désireuses d'obtenir des tarifs préférentiels peuvent décider de constituer en commun une société dont le but sera de négocier avec les fournisseurs, de manière globale, l'ensemble des achats des membres.

### QUELLES RÉMUNÉRATIONS ENVISAGER ?

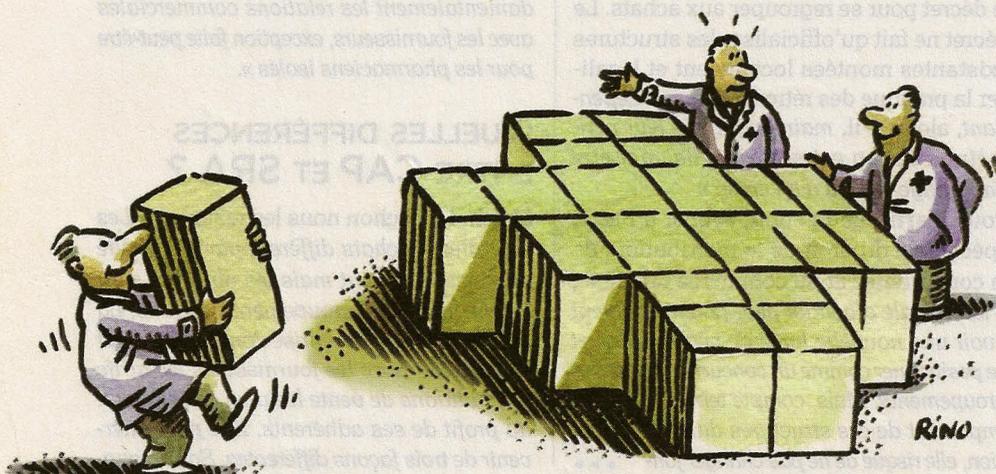
- La centrale d'achats joue le rôle de commissionnaire. Elle est rémunérée par ses adhérents, à la commission, celle-ci étant calculée sur la base du montant des achats réalisés par son intermédiaire.
- La centrale de référencement se contente de rapprocher le fournisseur de l'acheteur. A ce titre, elle est rémunérée par les fournisseurs en fonction du chiffre d'affaires qu'ils réalisent avec les membres.
- Le grossiste achète pour revendre. Il perçoit donc une marge.

### QUELLE DOIT ÊTRE LA TAILLE CRITIQUE DE CES STRUCTURES ?

« Les centrales qui ne regroupent que peu d'adhérents meurent souvent dans les six mois qui suivent, met en garde Martin Le Pechon. A contrario, si la centrale tourne bien, leurs dirigeants peuvent s'enrichir très vite. La taille critique est celle qui permet d'intéresser les fournisseurs. Toute la difficulté est de pouvoir amorcer la pompe en recrutant un nombre important d'adhérents ou, inversement, en trouvant suffisamment de fournisseurs qui acceptent de jouer le jeu sans exigence sur leur nombre, justement pour attirer des adhérents. Il est difficile d'avoir les deux au démarrage. » En fait, tout est relatif : le nombre d'affiliés compte moins que leur poids en chiffre d'affaires et leur capacité à acheter et à écouler les produits du fournisseur.

### QUELLE STRUCTURE CRÉER ? CAP OU SRA ?

Pour Philippe Becker, à l'échelle du pharmacien la question ne se pose même pas : « Des pharmaciens ruraux, isolés, qui ont la volonté de travailler ensemble, ont tout intérêt à formaliser leur entente à travers leur propre SRA. Des deux structures possibles, c'est de loin la plus simple à monter. » On peut, en effet, s'attendre à ce que les pharmaciens s'orientent dans la grande majorité des cas vers ces centrales « allégées », laissant aux groupements l'option de choisir la CAP. « La CAP, c'est "du lourd", la démarche est onéreuse et complexe, ►►►



→ suite de la page 34

## Pascal Louis, président du Collectif national des groupements de pharmaciens d'officine



### « La création de centrales est peu probable »

nécessitant l'assistance d'avocats spécialisés car il faut créer une structure à statut d'établissement pharmaceutique, fait observer Philippe Becker. A la rigueur, un groupement qui ne dispose que d'une centrale de référencement, et qui souhaite passer à la vitesse supérieure, peut légitimement être tenté par la CAP qui nécessite un savoir-faire et des moyens. Ce sont donc le niveau d'expertise et les ressources disponibles qui décideront de faire appel ou non à un partenaire logistique, grossiste-répartiteur ou dépositaire, pour faire tourner la centrale d'achats. Mais attention, l'aventure est risquée ! Les dépôts de bilan de centrales d'achats sont légions, tous secteurs confondus, il n'est qu'à voir la Coopérative des pharmaciens d'Ile-de-France... [NdLR : reprise dans le cadre de Welcoop]. A l'inverse, la SRA via un GIE, comme il en existe déjà un certain nombre en officine, ne nécessite qu'une faible mise de fonds de départ (1 000 € environ) et un peu d'huile de coude pour faire fonctionner la structure. Il n'y a donc pas de risque majeur si elle venait à disparaître. Elle n'a pas besoin de trésorerie, de fonds de roulement, n'emprunte pas puisqu'elle n'achète rien, elle a juste besoin de quoi acheter un poste informatique, une ligne de téléphone, un abonnement Internet pour l'e-mail, un fax... De tels moyens existent déjà au sein des >>>

**Le CNGPO a combattu le projet de centrales d'achats pharmaceutiques, le qualifiant d'inutile et de potentiellement dangereux. A quelques virgules près, le décret est identique. Les dangers sont-ils toujours d'actualité ?**

Les risques que fait courir le décret à la profession n'ont effectivement pas changé. Il complexifie la chaîne d'approvisionnement du médicament et offre l'opportunité à la GMS d'étendre son champ d'activité en transformant ses centrales d'achats en centrales d'achats pharmaceutiques pour la distribution en gros et en l'état à des officinaux. Maintenant que les CAP sont autorisées, verront-elles pour autant le jour ? C'est très improbable pour des raisons purement économiques. Ce sont des structures qui sont lourdes à mettre en place (besoin d'un local pour stocker les médicaments, d'une logistique et d'un pharmacien responsable), tant pour un groupe de pharmaciens que pour un groupement. Et ce pour accéder à un champ d'activité faible - le médicament non remboursable ne pèse que 7 % du marché pharmaceutique -, alors que des solutions existent déjà au niveau des groupements.

**Dès lors, pensez-vous que seules les SRA séduiront les pharmaciens ?**

Les SRA seront la propriété des pharmaciens et pourront acheter des médicaments non remboursables, de la para et des compléments alimentaires. C'est à chaque pharmacien et à chaque groupement de juger de l'utilité d'en créer. Cependant, la modification apportée par le décret par rapport à la version 6 du projet risque de faire retomber les SRA dans la même problématique que les CAP. Je m'explique : quand la SRA achète d'ordre et pour le compte de ses adhérents, elle n'a pas besoin d'une structure pharmaceutique. Si, par contre, elle achète en son nom, pour son compte et stocke les médicaments en vue de leur distribution à ses adhérents, elle doit comporter un établissement pharmaceutique autorisé pour l'activité de distribution en gros. Et c'est là que tout se complique, car cela voudrait dire que l'établissement et la responsabilité pharmaceutique doivent être intégrés à la SRA, avec les investissements que cela implique pour une structure nouvellement créée. Alors que la version 6 du projet prévoyait que la SRA avait recours aux services des CAP et aux grossistes-répartiteurs pour les opérations d'achats, de stockage et de distribution, cette phrase a été retirée. Le CNGPO a été taxé de protectionniste sur ce projet mais force est de constater qu'après six versions et une modification en Conseil d'Etat, ce texte sur les CAP et SRA est difficile à comprendre.

**Que recommanderiez-vous à ceux souhaitant créer de telles structures ?**

Si les groupements jugent utile de créer des CAP ou des SRA, ils auraient tort de s'en priver. Cependant, ce n'est pas la structure juridique qui fait l'efficacité de la politique d'achat, c'est la capacité à fédérer les pharmaciens et, au niveau de chaque officine, à tenir ses engagements de référencement, à garantir le sell-out et l'exposition des produits. Car n'oublions pas que l'industrie est réservée sur ce type de structures, auxquelles elle consentira peut-être à baisser les prix de ses produits, sachant que ses attentes seront fortes en retour sur une augmentation du sell-out. ■

MONSIEUR MARTIN...  
AU VU DE VOTRE CONSOMMATION  
DE MÉDICAMENTS...  
JE VAIS VOUS DONNER  
DIRECTEMENT LES COORDONNÉES  
DE MA CENTRALE D'ACHATS!...



→ suite de la page 36

*GIE de pharmaciens. Il faudra, en revanche, un peu plus de capitaux si la SRA décide d'embaucher une secrétaire à mi-temps. »*

## QUEL STATUT JURIDIQUE CHOISIR POUR LA SRA ?

### UNE ASSOCIATION

La première solution mentionnée dans le décret (l'association) fait l'unanimité... contre elle. « Elle est à proscrire », dit clairement Martin Le Pechon. « Dans la mesure où son activité est commerciale, l'association sera soumise à tous les impôts commerciaux : impôt sur les sociétés, TVA, taxe professionnelle..., alerte également Philippe Becker. De plus, en cas de profits, il y a impossibilité de distribuer des dividendes à ses membres. Certes, en coût d'investissement, l'association est la solution la moins chère, mais ce n'est pas, et de loin, la meilleure pour piloter une SRA. »

### UN GIE

Le groupement d'intérêt économique (GIE), dont l'objectif est « la mise en œuvre de tous les moyens propres à faciliter ou à développer l'activité économique de ses membres, à améliorer ou à accroître les résultats de cette acti-

vité », se prête assez bien à l'activité de groupement d'achats car il associe plusieurs entreprises autour d'un même but économique. « Le GIE est une structure très maniable qui présente une grande souplesse d'organisation », reconnaît Martin Le Pechon.

Deux personnes (physiques ou morales) suffisent pour constituer un GIE. Aucun capital minimal n'est exigé au moment de la constitution. Les apports peuvent être réalisés en argent, en équipements ou en ressources humaines. Peu de formalités administratives sont nécessaires à la création. La principale est l'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (frais d'inscription de l'ordre de 80 €), qui confère au groupement d'achats la personnalité morale. Une grande liberté est laissée aux membres quant à l'organisation et au fonctionnement du GIE au moment de la rédaction des statuts. Les membres approuvent les statuts et nomment un ou plusieurs administrateurs (personne physique ou

Des deux structures possibles, la structure de regroupement à l'achat est de loin la plus simple à monter.

Philippe Becker Responsable du département pharmacie de Fiducial Expertise

morale) à la tête du GIE. Toutes les décisions collectives sont prises en assemblée. La désignation d'un contrôleur des comptes et d'un contrôleur de gestion est également obligatoire et organisée par le contrat constitutif. Il n'y a pas besoin de commissaire aux comptes pour les GIE de moins de 100 salariés.

Mais pour Martin Le Pechon, le GIE ne répond pas aux objectifs d'une centrale d'achats, laquelle n'a pas pour dessein d'associer ses membres. « De plus, il présente un lourd inconvénient : chaque membre est tenu individuellement des dettes que le groupement contracte avec les tiers (solidarité financière). » Ainsi, si un GIE ne paie pas l'une de ses dettes, n'importe lequel de ses membres peut être poursuivi en paiement par le créancier. « Il est très difficile d'exclure un membre. En cas de contentieux, la seule solution de sortie sera la dissolution, ceci explique qu'il y ait autant d'"explosions" en vol des GIE. »

« Le GIE est adapté lorsqu'il n'y a pas de managements de fonds importants et d'engagements forts des associés, ce qui devrait être le cas avec les SRA », estime pour sa part Philippe Becker. Pour les pharmaciens qui ont mis en place, non sans risques, des GIE qui traitent du générique, la logique voudrait de l'étendre aux achats groupés de médicaments non remboursables et d'articles de parapharmacie. Mais cette possibilité est tout aussi contestable puisque le décret exclut formellement l'achat par le GIE de médicaments remboursables, en son nom ou pour le compte de ses membres.

### UNE SOCIÉTÉ COMMERCIALE

« Dans la majorité des cas, les sociétés commerciales à responsabilité limitée (SARL, SAS, SA) constituent le choix le plus pertinent », estime Martin Le Pechon. Philippe Becker le rejoint sur ce point : « Avec ces trois formes de sociétés de capitaux, en cas de dépôt de bilan de la CAP ou de la SRA, la responsabilité des associés et les pertes enregistrées sont limitées aux apports respectifs des associés. Par conséquent, plus il y a d'associés, plus le droit à l'erreur est permis. »

JE PRENDS LE LOT !...



→ suite de la page 38

## LA SARL

La société à responsabilité limitée offre de nombreux avantages tels que la faiblesse du capital (pas de capital minimal exigé), la limitation de responsabilité des associés et le contrôle de la cession des parts. Le nombre d'associés sera, ici, un critère déterminant. En effet, la SARL ne peut accueillir plus de 50 associés. « La SARL convient à des associés en faible nombre et qui s'entendent bien », résume Martin Le Pechon.

## LA SOCIÉTÉ PAR ACTIONS SIMPLIFIÉE

Martin Le Pechon ne cache pas sa préférence pour les SAS, en particulier pour la SAS à capital variable. « Elle est très souvent la solution la plus judicieuse. Elle offre une souplesse statutaire très importante, ce qui

n'est pas le cas de la SARL, la possibilité de faire entrer de nouveaux actionnaires sans formalité lourde, un fonctionnement et une gestion moins complexes et coûteux que celui d'une SA. » Les membres de la SAS déterminent librement les organes de direction et les modalités de décisions collectives.

## LA SOCIÉTÉ ANONYME

« La SA a un cadre juridique plus protecteur, elle est davantage réglementée et demande plus de rigueur, il y a donc moins de litiges possibles entre les associés, ce qui peut être un attrait pour les pharmaciens qui recherchent avant tout la sécurité. De plus, il y a obligation de nommer un commissaire aux comptes qui sera le garant de l'égalité et de la transparence entre les associés », poursuit Martin Le Pechon. En SA, exit les col-

lusions sur les remises entre fournisseurs et dirigeants ! « Si la SRA regroupe 200 ou 300 associés – car on peut imaginer que, sur le plan statutaire, le ticket d'entrée impose au pharmacien d'acheter des titres de la société –, la SA – ou, mieux encore, la SA à forme de coopérative, qui facilite les entrées et sorties d'associés – est la forme juridique qui me paraît la plus adaptée », conclut Philippe Becker

## COMMENT MONTER UN DOSSIER DE CRÉATION ?

« La rédaction d'un cahier des charges, préalablement à la constitution de la société, est de loin le travail le plus important à réaliser », estime Philippe Becker. Avant toute création de société, il faut se poser les bonnes questions : combien d'associés ? que veut-on faire ensemble ? quels engagements sur les achats formaliser ? quelle forme sociétaire choisir ? quel capital au démarrage ? quels dirigeants ? quid de leur renouvellement ? comment seront délégués les pouvoirs ? comment fonctionnera la structure ? avec quels moyens ? etc. En comparaison, les démarches de dépôt du dossier en vue de constituer la société sont simples.

« Il faut notamment s'interroger sur la viabilité financière de la structure, poursuit Philippe Becker. En effet, les ressources de la SRA vont être constituées du capital de la société et d'une partie des remises obtenues, il faut donc faire un bilan prévisionnel chiffrant les ressources qui seront générées par la structure et son coût de fonctionnement, le solde devant être suffisamment positif car, dans le cas inverse, le jeu n'en vaut pas la chandelle ! »

Sur le montant du capital d'une société commerciale, Philippe Becker pense qu'il ne faut pas voir trop juste : « Un montant insuffisant en capital fait courir le risque d'appeler ensuite de nouvelles contributions qui seront mal acceptées par les associés. Il faut prévoir un capital minimal de 5 à 10 000 €, et au moins de 7 000 € en cas d'embauche d'un salarié par la SRA. »

La question du bail peut également se poser (à titre onéreux ou à titre gratuit ?) si le siège social et les bureaux de la société ont élu domicile dans les locaux ou une annexe de la pharmacie de l'un des associés. Comme dans toute société qui se respecte, il faut prévoir également un règlement intérieur et un pacte d'associés pour régler, entre



## ce que vous en pensez

### Adhérer à une centrale d'achats

**ANTOINE BOUIS, Mont-de-Marsan (Landes)**

Les centrales d'achats devraient permettre aux pharmaciens de groupements informels de réduire leurs coûts de fonctionnement. En effet, dispatcher une commande réalisée entre plusieurs officines et refacturer pour chacune d'elles peut demander jusqu'à une journée de travail. Par contre, je ne suis pas persuadé que les centrales d'achats parviendront à crever le plafond des remises. Les groupes leaders du marché OTC se refusent d'aller dans la surenchère commerciale par peur que certaines pharmacies vendent à prix coûtant et par peur de créer une discordance entre l'image d'une grande marque et son prix.

**PIERRE AUBERT, Vitrolles (Bouches-du-Rhône)**

Pour les pharmaciens non groupés ou groupés de façon informelle, la centrale d'achats est intéressante à condition qu'elle simplifie leur vie (suppression des factures de récession) et qu'elle soit en mesure de livrer directement chaque pharmacie. Elle devrait également bien convenir aux mini-réseaux de pharmacies exploitées en SEL et organisés autour d'une société mère ou de services. Sur les conditions commerciales, rien n'est simple. Même isolé, le pharmacien peut parfois obtenir mieux que son groupement. Pour pouvoir exercer une pression supplémentaire sur les laboratoires en matière de prix, il faudrait donc que ces centrales puissent rallier plusieurs milliers de pharmaciens et englober tous les achats de la pharmacie (princeps, génériques, OTC...).

**ALEXANDRE VANDEPUTTE, Trosly-Breuil (Oise)**

Je ne crois pas qu'elles changeront beaucoup de choses et permettront d'obtenir de meilleures conditions commerciales sur les médicaments non remboursables. Appartenant à l'enseigne Viadys, je fais totalement confiance à la direction des achats du groupe PHR et préfère me consacrer à mon seul métier de pharmacien.



autres, les problèmes de transmissions des titres de la société et de départs d'associés. Il y a tout lieu de penser que, dans les petites SRA, les pharmaciens seront tous associés. « *Il faut avoir dans l'équipe un bon négociateur de contrats, rompu aux usages et aux méthodes du marché, un homme à la fois d'expérience et battant de tempérament* », recommande Martin Le Pechon.

## QUELLES ERREURS ÉVITER QUAND ON CRÉE UN GROUPEMENT D'ACHATS ?

Martin Le Pechon insiste principalement sur trois d'entre elles. La première erreur serait de ne pas prendre conseil auprès de professionnels du droit et de la comptabilité spécialisés. « *L'organisation juridique des achats est un exercice complexe. La mise en place d'un groupement mal conçu est le plus souvent vouée à l'échec, quelle que puisse être sa pertinence au plan com-*

*mercial* », prévient-il. La deuxième erreur serait de ne pas réunir un nombre de membres suffisant pour constituer une puissance d'achat significative, à même de négocier avec les fournisseurs. Enfin, la troisième erreur consisterait à aller au

plus économique. « *Il ne faut pas choisir une structure sous prétexte que c'est la moins chère ; si elle n'est pas adaptée à ce que l'on veut faire, les associés risquent de s'en mordre les doigts plus tard* », conclut Martin Le Pechon. ■

## Les neuf étapes pour créer une société

- ▶ Choisir la forme sociétaire.
- ▶ Établir des comptes prévisionnels (en cas de recours à un emprunt bancaire).
- ▶ Rédiger des statuts, un règlement intérieur, un pacte d'associés.
- ▶ Signer les statuts définitifs après remise par le banquier de l'attestation de dépôt du capital social.
- ▶ Enregistrer les statuts (en 4 exemplaires) au service des impôts du siège de l'entreprise dans un délai d'un mois après leur signature (formalité gratuite).
- ▶ Nommer le ou les gérants.
- ▶ Déposer les fonds constitutifs du capital social dans les 8 jours de leur réception à la banque,
- à la Caisse des dépôts et consignations ou chez un notaire.
- ▶ Publier un avis de constitution de la société dans un journal du département habilité à recevoir les annonces légales.
- ▶ Immatriculer la société au registre du commerce et des sociétés.