

Bienvenue chez MursPharma

Pharmaciens ! Grandissez avec nous en externalisant vos murs de Pharmacie et... autres méthodes...

L'externalisation de l'Immobilier est un outil puissant utilisé avec succès dans de nombreuses professions.

Désormais, les Pharmaciens d'officine peuvent mettre en œuvre cet outil avec profit.

Plan du Site :

Ce site a pour objet de vous renseigner sur ce que la Vente de vos Murs peut vous apporter et d'introduire la Foncière MursPharma, Société spécialisée dans l'acquisition et la gestion de locaux commerciaux de Professionnels de la Santé.

Vous trouverez réponse à la plupart des questions que vous pouvez vous poser à propos de :

- Votre fonds de commerce, sa valeur , son évolution,
- la gestion de l'immobilier (murs de boutique) au service du développement de votre fonds de commerce,
- la gestion de votre parcours professionnel en relation avec celle de votre fonds de commerce et ses murs.

Retrouvez ces questions et beaucoup d'autres en cliquant ci-dessous :

Foncière MursPharma

Votre fonds de commerce

Parcours professionnel

Immobilier

Actualités

Foire aux questions

Catégorie	Titre fiche	Numéro	SUJET
Foncière MursPharma	Qui sommes-nous?	1	Foncière, groupe investisseurs, équipe, structure juridique
	Nos propositions	2	Pré-analyse gratuite stratégique
	Nous contacter	3	Fiche client
	Business Plan	4	Pourquoi le "business plan" est à la base de toute entreprise?
	Votre Business Plan en Pratique	5	Formation, sur votre budget formation, une journée dédiée à votre patrimoine professionnel
	Apporter vos murs	6	Qui peut apporter, avantages, processus

Fonds de commerce	Compte d'exploitation std et Business Plan	7	Compte d'exploitation moyen/standard d'un fonds pharmacie, évolution 15 ans
	Valorisation d'un fonds de commerce	8	Méthodologie de valorisation instantanée
	Evolution de la valeur moyenne	9	Valeur moyenne des fonds pharmacie sur 13 ans - évolution annuelle
	La Pharmacie en perspective	10	Le marché, les évolutions fondamentales
	Vente du fonds : quid des murs?	11	Dissocier les murs du fonds est une aide à la vente
	Achat de fonds : quid des murs?	12	Dissocier les murs du fonds permet une allocation optimale des capitaux disponibles
	Fiscalité de sortie	13	1er achat, 2ème achat, vente finale - I/+V=0 possible
	Développer son fonds	14	1) croissance interne, 2) croissance externe (vente et achat)

Parcours professionnel	Accélération de carrière	15	Après une première pharmacie, une deuxième, plus grosse
	La "botte secrète" de la pharmacie	16	Le levier
	Organisation juridique et fiscale	17	SEL, SPFPL, I/+V, hldg et départ retraite
	Revenu complémentaire retraite	18	Quelle rente procure un capital de 2.000.000 d'Euros sur 20 ans?
	Réallocation de milieu de carrière	19	Pourquoi réallouer actifs et patrimoine en milieu de parcours professionnel?

L'immobilier	Synthèse externalisation	20	Texte du mailing
	Rentabilité comparée murs/fonds	21	Hypothèses, simu renta fonds, simu renta murs, conclusions
	Valorisation des murs	22	Prix de l'habitation, taux de cap
	Zone de chalandise	23	Paramètres
	Pourquoi vendre?	24	La pharmacie se prête, plus que d'autres industries, à l'externalisation des murs
	Situations de vente	25	Règle de base, application concrète pharmacie, conclusion
	Immobilier d'entreprise (1)	26	Immobilier d'entreprise : un placement standard (1980 - 2012)
	immobilier d'entreprise (2)	27	Immobilier d'entreprise : un placement standard (1995 - 2012)
	Le meilleur des placements (1)	28	Le fonds de commerce "pharmacie" bat tous les autres placements
	Le meilleur des placements (2)	29	Rentabilité comparée de 6 classes de placements/investissements

Actualités	Impot sur Plus values et retraite	30	Actualité Impôt sur plus value de vente d'entreprise pour départ en retraite
	Conseil d'Etat 28 mars 2012	31	SPFPL
	Télécharger nos documents	32	

FAQ

Catégorie	Titre fiche	Numéro	SUJET
Foncière MursPharma	Qui sommes-nous?	1	Foncière, groupe investisseurs, équipe, structure juridique
	Nos propositions	2	Pré-analyse gratuite stratégique
	Nous contacter	3	Fiche client
	Business Plan	4	Pourquoi le "business plan" est à la base de toute entreprise?
	Votre Business Plan en Pratique	5	Formation, sur votre budget formation, une journée dédiée à votre patrimoine professionnel
	Apporter vos murs	6	Qui peut apporter, avantages, processus
Fonds de commerce	Compte d'exploitation std et Business Plan	7	Compte d'exploitation moyen/standard d'un fonds pharmacie, évolution 15 ans
	Valorisation d'un fonds de commerce	8	Méthodologie de valorisation instantanée
	Evolution de la valeur moyenne	9	Valeur moyenne des fonds pharmacie sur 13 ans - évolution annuelle
	La Pharmacie en perspective	10	Le marché, les évolutions fondamentales
	Vente du fonds : quid des murs?	11	Dissocier les murs du fonds est une aide à la vente
	Achat de fonds : quid des murs?	12	Dissocier les murs du fonds permet une allocation optimale des capitaux disponibles
	Fiscalité de sortie	13	1er achat, 2ème achat, vente finale - I/+V=0 possible
	Développer son fonds	14	1) croissance interne, 2) croissance externe (vente et achat)
Parcours professionnel	Accélération de carrière	15	Après une première pharmacie, une deuxième, plus grosse
	La "botte secrète" de la pharmacie	16	Le levier
	Organisation juridique et fiscale	17	SEL, SPFPL, I/+V, hldg et départ retraite
	Revenu complémentaire retraite	18	Quelle rente procure un capital de 2.000.000 d'Euros sur 20 ans?
	Réallocation de milieu de carrière	19	Pourquoi réallouer actifs et patrimoine en milieu de parcours professionnel?
L'immobilier	Synthèse externalisation	20	Texte du mailing
	Rentabilité comparée murs/fonds	21	Hypothèses, simu renta fonds, simu renta murs, conclusions
	Valorisation des murs	22	Prix de l'habitation, taux de cap
	Zone de chalandise	23	Paramètres
	Pourquoi vendre?	24	La pharmacie se prête, plus que d'autres industries, à l'externalisation des murs
	Situations de vente	25	Règle de base, application concrète pharmacie, conclusion
	Immobilier d'entreprise (1)	26	Immobilier d'entreprise : un placement standard (1980 - 2012)
	immobilier d'entreprise (2)	27	Immobilier d'entreprise : un placement standard (1995 - 2012)
	Le meilleur des placements (1)	28	Le fonds de commerce "pharmacie" bat tous les autres placements
	Le meilleur des placements (2)	29	Rentabilité comparée de 6 classes de placements/investissements
Actualités	Impot sur Plus values et retraite	30	Actualité Impôt sur plus value de vente d'entreprise pour départ en retraite
	Conseil d'Etat 28 mars 2012	31	SPFPL
	Télécharger nos documents	32	

Qui sommes-nous ?

Un groupe d'investisseurs groupés au sein de la Foncière Murs Pharma, Société spécialisée dans l'acquisition et la gestion de locaux commerciaux destinés aux Professionnels de la Santé, parmi lesquels les Pharmaciens.

Le capital de cette Société est ouvert aux Professionnels de la Santé qui cherchent à placer leurs fonds dans un investissement de long terme (l'immobilier d'entreprise et plus spécialement les Locaux Commerciaux à destination médicale), à revenus réguliers et risques de fluctuations limités.

Vous qui vous posez des questions sur l'évolution de votre parcours professionnel et les décisions à prendre pour l'accélérer ou le sécuriser, nous vous apportons une aide à **diagnostic** et une assistance ou accompagnement à mettre en place vos décisions :

- achat/vente de fonds de commerce,
- mise en place d'un refinancement de votre fonds et/ou de vos murs,
- vente de vos murs à fins de réinvestissement ou de diversification,
- placements sécurisés.

Vous, qui êtes convaincu que vendre vos murs de pharmacie vous permet d'améliorer la rentabilité de votre fonds de commerce, vous pouvez vendre ces murs à la Foncière MursPharma qui entrera avec vous dans une collaboration contractuelle de long terme. **Contactez-nous**

Vous qui possédez des murs de pharmacie et les donnez à bail à un pharmacien, vous pouvez les apporter à la Foncière MursPharma contre participation au capital de cette dernière. Vous en obtiendrez probablement une rentabilité supérieure. **Contactez-nous**, nous effectuons une analyse chiffrée et approfondie, gratuite et confidentielle, sans engagement de votre part.**Onglet**

Données et structure juridiques :

L'équipe :

Comment travaillons-nous ?

Si un élément de ce site suscite votre curiosité, contactez-nous, nous effectuons une pré-analyse chiffrée et approfondie, gratuite et confidentielle, sans engagement de votre part. **Que vous proposons-nous ?**

Que propose la Foncière MursPharma ?

La raison d'être de MursPharma est d'apporter aux professionnels de la Santé, et singulièrement les Pharmaciens une **vision dynamique de leur Carrière**, avec la possibilité de gérer l'Immobilier pharmaceutique de telle manière que soit maximisée la rentabilité des fonds investis.

Pour cela, MursPharma vous propose une analyse adhoc de votre situation professionnelle actuelle, et sur cette base vous apporte éléments, vision et réseaux qui vous permettront selon les cas **d'accélérer votre carrière ou de la sécuriser**.

1 – Parcours professionnel et patrimonial standard :

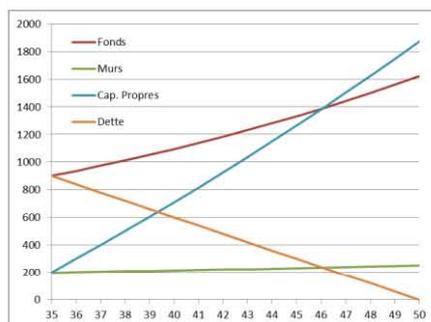
Le parcours professionnel d'un pharmacien peut être appréhendé en fonction de ses paramètres économiques, notamment la valorisation de son patrimoine en début de carrière et en fin de carrière.

	Fonds	Murs	Somme	Cap.Pr.	Dettes
Age	4.0%	1.50%		16.1%	60
35	900	200	1100	200	900
36	936	203	1139	299	840
37	973	206	1179	399	780
38	1012	209	1222	502	720
39	1053	212	1265	605	660
40	1095	215	1310	710	600
41	1139	219	1357	817	540
42	1184	222	1406	926	480
43	1232	225	1457	1037	420
44	1281	229	1510	1150	360
45	1332	232	1564	1264	300
46	1386	236	1621	1381	240
47	1441	239	1680	1500	180
48	1499	243	1741	1621	120
49	1559	246	1805	1745	60
50	1621	250	1871	1871	0

Dans l'exemple ci-contre nous prenons l'hypothèse que 200.000Euros ont été investis dans le fonds de commerce à l'âge de 35 ans avec un endettement de 900.000 Euros pour acquérir un fonds d'une valeur de 1.100.000 Euros.

Sur ces bases, et en tenant compte d'une croissance de la valeur du fonds de 4.0% par an (pour une justification statistique de ce taux cliquez ici), au bout de 15 ans notre pharmacien se retrouve à la tête d'un patrimoine professionnel d'une valeur de 1.871.000 Euros avec un endettement nul.

Pendant cette période il a reçu 50.000 Euros bruts de salaires et environ 10.000 Euros de dividendes par an.



2 – Pour une analyse stratégique de votre situation professionnelle :

Sur ces bases, nous étudions avec vous la situation économique particulière de votre entreprise et mettons en place une stratégie permettant d'accélérer votre enrichissement, en jouant sur vos capacités d'investissement, qui dépendent de vos capacités d'endettement, de vos disponibilités, de la valeur de votre fonds de commerce et de la valeur des murs si vous en êtes propriétaire.

CONCLUSION :

A quelque endroit que vous vous situiez dans votre parcours professionnel, une analyse stratégique est source de prise de recul et vous permet de planifier les prochaines étapes qui doivent vous amener à la construction d'un patrimoine d'une valeur de 2.000.000 à 3.000.000 d'Euros sans endettement en fin de carrière.

Fiche contact Murs Pharma

Titre *

Nom *

Prénom *

Société

Profession *

N° voie / voie

Adresse 1 *

Adresse 2

Code postal *

Ville *

Pays *

Téléphone *

E-mail *

Je souhaite être contacté dans le cadre de l'opération sommairement décrite ci après * :

*Les champs obligatoires sont indiqués par un **

J'ai bien noté que les renseignements me concernant recueillis par Murs Pharma le sont aux seules fins d'étude de ma demande et de prospection commerciale.
 Je peux à tout moment, conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978 modifiée, m'opposer au traitement des informations me concernant, y accéder, les faire rectifier en envoyant un courrier à Murs Pharma,

BUSINESS PLAN (ou PLAN D’AFFAIRES)

Le Business Plan est de nos jours un point de passage « obligatoire » de la gestion des entreprises. Il est tout à la fois : une **méthodologie**, un **outil de réflexion et d’orientation**, un **outil de management**, un **outil de communication**.

1 – UNE METHODOLOGIE :

Il s’agit de traduire en termes économiques et financiers la vision qu’a le chef d’entreprise de l’avenir de son entreprise, et surtout de là où il veut la mener, et de ce qu’il veut en faire.

Construire un Business Plan consiste pour le Chef d’Entreprise à effectuer une analyse des comptes passés, préciser ses idées sur les évolutions de son métier, les chiffrer et projeter sur l’avenir des comptes selon une matrice bien définie, comportant un **compte d’exploitation à 5 ans**, une projection des **Besoins en Fonds de Roulement**, les **Bilans de fin d’année à 5 ans**, et enfin un **Plan de financement**.

Le lecteur intéressé par plus de détails sur ces éléments du Business Plan peut [cliquer ici](#) pour consulter concrètement un Business Plan tel qu’il se présente et doit être élaboré.

2 – UN OUTIL DE REFLEXION ET D’ORIENTATION :

Mais attention, **les 4 éléments ci-dessus ne sont que le sommet de l’iceberg**. Pour parvenir à une prévision cohérente en effet de l’ensemble des postes qui les constituent, il est nécessaire de faire le tour de l’affaire et notamment de connaître comment est construit le CA, qui sont les clients de la zone de chalandise, sa répartition socio-démographique, la zone de chalandise elle-même et ses évolutions probables, le marché, les moyens d’action et leurs limites, leurs coûts, Il s’agit d’un travail de fond, en perpétuelle évolution.

Le lecteur soucieux de faire cet exercice dans de bonnes conditions peut [cliquer ici](#) pour consulter les propositions et aides que MursPharma peut apporter en la matière.

3 – UN OUTIL DE MANAGEMENT :

Le terme « management » est employé ici au sens de « gestion dynamique des ressources humaines ». Le Business Plan, construit en équipe, compris de tous est un formidable créateur d’enthousiasme : rien de tel pour souder une équipe que de faire participer chaque membre à l’élaboration du Business Plan en lui faisant comprendre où va l’entreprise, où elle veut aller, comment elle y va et quelle est la contribution de chacun.

4 – UN OUTIL DE COMMUNICATION :

Enfin, loin d’être confidentiel, le Business est un formidable outil de communication. Il permet en effet au Chef d’Entreprise d’expliquer ses ambitions et le fait de les chiffrer dans un document formaté lui donne une grande crédibilité, notamment auprès des partenaires essentiels qui ont besoin d’être motivé pour aider l’entreprise : **les Fournisseurs, les Banquiers, les Autorités Locales, certains clients importants, les Administrations, certains prescripteurs...**

Le dicton dit : « on ne prête qu’aux Riches », nous ajoutons « l’on ne monte que dans la Barque du Marin qui vous indique sa destination »...

Votre Business Plan en Pratique

Préambule :

Un Business Plan oriente les actions de l'Entreprise et ce faisant, il est un outil puissant de Management et de cohésion de l'équipe. Mais il est aussi un outil de communication avec l'ensemble des acteurs économiques de l'environnement, et notamment les Banquiers. Pour plus de détails sur les fonctions et l'utilité du Business Plan, [cliquez ici](#).

Mettre en place un Business Plan n'est pas affaire anodine...
si on veut le faire sérieusement bien entendu.

Les étapes sont les suivantes :

1. prise de conscience et compréhension des **enjeux**, notamment dans une perspective de développement et de management de l'Equipe.
2. **collecte des données** (comptes passés, données sur la zone de chalandise, statistiques commerciales marché de la Santé, médicaments, OTC, parapharmacie,... analyse de la concurrence locale).
3. **prévisions de ventes à 5 ans**,
4. **prévisions de charges**,
5. analyse des **besoins de financement** en fonction des projets en cours et envisagés,
6. exercice de **simulations** selon plusieurs hypothèse,
7. articulation avec le **budget en cours**,
8. **montage** du ou des Business Plan (en général 2 scénarios) proprement dits.
9. **Valorisation** de l'entreprise qui en découle.
10. Articulation avec le patrimoine personnel du dirigeant propriétaire et parcours professionnel.
11. organisation de la **communication** autour du Business Plan.

Nous vous proposons de vous accompagner dans cet exercice.

Nos experts passent une journée (après préparation) pour vous former, vous et votre équipe à la pratique du Business Plan.

Le coût de cette formation est bien entendu imputable à votre budget formation.

Informations sur nos propositions de formation et d'accompagnement.

PROPRIETAIRES DE MURS – POURQUOI APPORTER VOS MURS A MURSPHARMA ?

Vous possédez des Murs de pharmacie que vous louez à un de vos confrères et vous en retirez un revenu complémentaire ; nous vous proposons **d'apporter ces Murs** à Murs Pharma **en échange de titres** de cette société Foncière.

La détention de Murs de Pharmacie au travers d'une société Foncière présente plusieurs **avantages vis-à-vis d'une détention en direct** :

- Rentabilité nette après impôts meilleure de 20% environ (10% versus 8%)
- Diversification améliorant la sécurité de vos revenus : votre revenu est basé sur le résultat d'un ensemble de Murs de Pharmacie (et de Murs de la Santé) et non sur un seul Murs de Pharmacie
- Simplicité de gestion : c'est Murs Pharma qui effectue les opérations de gestion et maintenance et non vous.
- Possession de titres de Murs Pharma procurant une liquidité supérieure à celle d'un bien immobilier ainsi qu'une divisibilité plus aisée du patrimoine à fin de transmission
- Purge des plus-values latentes effectuée à l'occasion de l'apport de vos Murs de Pharmacie à Murs Pharma ; cette purge diminue le montant de l'impôt sur les plus-values de vos héritiers.
- Efficacité fiscale supérieure

Conclusion

La détention de Murs de Pharmacie au travers de Murs Pharma vous facilite la tâche tout en améliorant le résultat global de votre investissement.

Contactez-nous pour recevoir une documentation concernant MursPharma et l'intérêt pour vous de détenir des parts de notre Foncière.

COMPTES STANDARD ET BUSINESS PLAN D'UNE PHARMACIE

Tous les chiffres sont en milliers d'Euros.

Le compte d'exploitation prévisionnel ci-contre est représentatif de la moyenne des pharmacies de ville.

Hypothèse est faite d'un taux de croissance du CA et du loyer de 2% par an. Les Autres Achats et Charges externes représentent 4% du CA et les frais financiers sur dette de 5%.

EXPLOITATION		A0	A1	A2	A3	A4	A5
CA	2%		1500.0	1530.0	1560.6	1591.8	1623.6
MB			427.5	436.1	444.8	453.7	462.7
MB%CA			28.5%	28.5%	28.5%	28.5%	28.5%
location murs	2.0%		22.0	22.4	22.9	23.3	23.8
AACE		4.0%	60.0	61.2	62.4	63.7	64.9
Rému			75.0	75.0	75.0	75.0	75.0
Dtion Générale			75.0	75.0	75.0	75.0	75.0
IT			5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
Autres			5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
Amort			10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
EBIT			175.5	182.4	189.5	196.6	204.0
EBIT%CA			11.7%	11.9%	12.1%	12.4%	12.6%
FFI		5.0%	-50.0	-45.0	-40.0	-35.0	-30.0
IS		30%	-37.7	-41.2	-44.8	-48.5	-52.2
RN			87.9	96.2	104.6	113.2	121.8
RN%CA			5.9%	6.3%	6.7%	7.1%	7.5%

BILANS		A0	A1	A2	A3	A4	A5
Cap propres		400.0	587.9	684.0	788.7	901.8	1023.6
Defi		1000.0	900.0	800.0	700.0	600.0	500.0
Fourn		150.0	129.3	131.9	134.5	137.2	139.9
Autres		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Fonds		1300.0	1300.0	1300.0	1300.0	1300.0	1300.0
Corpo		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Fi		12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0
stocks		100.0	117.5	119.9	122.3	124.7	127.2
Clients		0.0	36.2	36.9	37.6	38.4	39.1
Autres		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Cash		38.0	51.4	47.1	51.3	63.9	85.2
Total bilan		1550.0	1617.1	1615.9	1623.2	1639.0	1663.5
Check		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Le fonds de commerce a été acheté pour 1,3 millions et financé à hauteur de 400KEuros en fonds propres

40 jours de stock, et un Besoin en Fonds de Roulement de 25.000 Euros.

BFR		A0	A1	A2	A3	A4	A5
stocks		100.0	117.5	119.9	122.3	124.7	127.2
clients		0.0	36.2	36.9	37.6	38.4	39.1
fournisseurs		150.0	129.3	131.9	134.5	137.2	139.9
total		-50.0	24.4	24.9	25.4	25.9	26.4
Delta BFR			-74.4	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5
jours stocks			40.0	40.0	40.0	40.0	40.0
jours clients			8.0	8.0	8.0	8.0	8.0
jours fournisseurs			40.0	40.0	40.0	40.0	40.0
BFR % CA			1.6%	1.6%	1.6%	1.6%	1.6%

Voir aussi : [valorisation du fonds](#), [Business Plan](#), [Votre Business Plan](#), [rentabilité comparée Murs/Fonds](#).

Valorisation d'un fonds de commerce de pharmacie

Avertissement : Parmi les professionnels de la valorisation des entreprises, le consensus est que la méthode de l' « Actualisation des flux de Trésorerie » est la meilleure et la plus sûre, et ce d'autant plus que toutes les autres en dérivent.

Le texte ci-après est extrait d'une note de valorisation de fonds de commerce de pharmacie moyenne établie par les experts de MursPharma. Cet extrait décrit sommairement les étapes à suivre pour établir une valorisation professionnelle et documentée.

Nous tenons à la disposition du lecteur intéressé cette note. [ici](#)

Première étape :

L'application de la méthode des DCF requiert que l'on définisse les flux prévisionnels de trésorerie « normatifs » sur la période d'horizon prévisible (5ans).

Flux tréso normatif	A1	A2	A3	A4	A5
CA	1500.0	1530.0	1560.6	1591.8	1623.6
charges hors amort	1305	1328	1351	1375	1400
amortissements	10	10	10	10	10
REX	186	192	199	207	214
IS	-46	-48	-50	-52	-53
RN n	139	144	150	155	160
CF n	149	154	160	165	170
Inv	-10	-10	-10	-10	-10
Delta BFR	0	0	0	-1	-1
FCF n	139	144	149	154	160

Deuxième étape :

V=DFCF(1+g)/(r-g)				
Tactu	TSR	β	TB	PR
11.2%	4.0%	1.2	10.0%	6.0%

La deuxième étape consiste à déterminer un taux d'actualisation qui permette d'actualiser les flux calculés en première étape. Ce taux d'actualisation sera égal à la somme du taux sans risque de

long terme (4%) et de la multiplication de la prime de risque du marché (6% = taux du marché (10% – taux sans risque (4%)) par le coefficient β du secteur, éventuellement adapté au cas particulier.

Pour ce qui nous concerne, le β du secteur « pharmacie » se situant aux alentours de 0.9, nous appliquons un coefficient de 1.3 pour prendre en compte classiquement la prime d'illiquidité due à la taille. D'où un β de 1.2 et un taux d'actualisation de 11,2%. (Légende tableau : t.actu = taux d'actualisation, TSR = taux sans risque, TB : taux de rentabilité attendu en moyenne d'un placement en actions, PR = Prime de Risque).

Troisième étape : actualisation et sommation de la série des 5 FCF prévus.

Quatrième étape :

Prise en compte d'une valeur terminale actualisée égale à la somme des FCF actualisés à l'infini, comme indiqué ci-dessous pour obtenir la Valeur d'entreprise de 1766K€ (VE). Montant dont on déduit les actifs autres que le fonds pour obtenir par différence la valeur du fonds.

Valorisation DFCF*	1766
Valeur des titres	866
Valeur du fonds	1450
Multiple du CA	0.9022

Conclusions :

Le montant obtenu de 1450K€ représente la valorisation moyenne d'un fonds de commerce pharmacie en 2012. Il est très peu différent de celles obtenues par les multiples de CA et d'EBE, ce qui nous permet de penser que le marché est « efficient ». Cela n'est pas surprenant compte tenu du nombre de transactions (1000 à 1500 par an) d'une part et de l'homogénéité de ces transactions d'autre part.

[Note complète de Valorisation d'un fonds de commerce de Pharmacie.](#)

Evolution des chiffres clefs d'exploitation d'un fonds commerce Pharmacie et de sa valeur sur 13 ans

Le tableau ci-dessous comporte 3 parties :

- la première présente l'évolution des chiffres clefs d'un échantillon de pharmacies, publié par la Société Fiducial.
- la deuxième présente l'évolution du multiple de chiffre d'affaires observé année après année dans la valorisation des fonds de commerce de pharmacies en France. Cette évolution est publiée par la Société Interfimm.
- la troisième est un calcul effectué par les experts de MursPharma qui consiste à rapprocher les 2 précédentes parties année par année et à calculer une valorisation moyenne du fonds de commerce, et surtout de voir son évolution.

Source FIDUCIAL		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CA moyen HT Keuros		870	860	910	940	1010	1080	1120	1180	1230	1340	1350	1400	1433	1428
Effectif moyen salarié		4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5
CA/effectif		210	200	220	230	250	250	260	270	280	290	270	280	302	303
Evolution CA MOYEN Fiducial		1.85	2.33	5.01	4.73	8.34	6.26	4.38	5.50	5.45	4.94	1.82	3.26	1.58	1.39
MB après remises % CA		30.69	30.37	29.64	29.32	29.06	28.60	28.68	28.50	27.95	27.67	27.56	27.39	27.65	27.75
AACE %CA		4.37	4.32	4.19	4.22	4.06	4.05	4.02	3.96	3.90	3.93	4.05	4.06	4.18	4.36
I&T %CA		0.67	0.69	1.04	1.19	0.94	0.95	0.94	0.96	0.91	0.95	0.97	0.94	0.94	0.98
Frais personnel % CA		9.82	9.77	9.52	9.18	8.89	8.83	8.90	9.20	9.34	9.29	9.27	9.28	9.49	9.75
Cotisations exploitants %CA		2.54	2.57	2.29	2.17	2.16	2.44	2.15	2.38	2.34	2.35	2.24	2.42	2.33	2.24
EBE %CA		13.74	13.49	13.28	13.32	13.53	13.43	13.14	12.94	12.58	12.44	12.06	11.68	11.43	10.89
Charges fi %CA		2.40	2.05	2.00	1.73	1.43	1.28	1.21	1.23	1.17	1.16	1.08	1.00	1.13	1.23
Résultat %CA		10.50	10.47	10.10	10.72	11.20	11.31	11.12	11.06	10.59	10.41	10.57	10.40	10.11	9.42
jours stock		45	44	44	42	41	41	40	40	39	40	40	40	41	42
jours créances		13	13	13	13	12	12	11	10	9	9	9	9	8	8
jours fournisseurs		38	37	37	36	38	39	36	34	34	35	37	37	36	36
nbre de pharmacies de l'échantillon		459	426	418	432	460	450	456	446	466	457	470	496	463	468
Source INTERFIMMO		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Valo fonds en % CA TTC		87	85	84	83	85	85	88	86	88	88	90	91	91	88
CA TTC (TVA 4% en moy.)	1.04	905	894	946	978	1050	1123	1165	1227	1279	1394	1404	1456	1490	1485
valorisation		787	760	795	811	893	955	1025	1055	1126	1226	1264	1325	1356	1307
évolution moyenne/an valo fonds		4.0%													

Conclusions :

Le résultat obtenu est clef. Il montre qu'entre 1996 et 2009, donc sur longue période le gain de valeur moyen par an du fonds de commerce d'une pharmacie moyenne a été de 4% par an.

Ce résultat est remarquable car, combiné avec l'effet de levier accessible à la profession en raison de la faveur qu'elle a auprès des banques, le « numerus clausus » qui limite l'arrivée de nouveaux entrants, il fait de l'investissement en fonds de commerce pharmacie un des plus attrayants du marché des capitaux. Cliquez ici pour en voir la démonstration.

La Pharmacie en perspective

1) Légère croissance du marché du médicament : Il est vraisemblable que les dépenses de santé en France en % du PIB évolueront légèrement à la hausse, dans la mesure où la France est plutôt dans la moyenne des pays européens similaires et où un large consensus politique existe sur l'importance du budget à lui accorder.

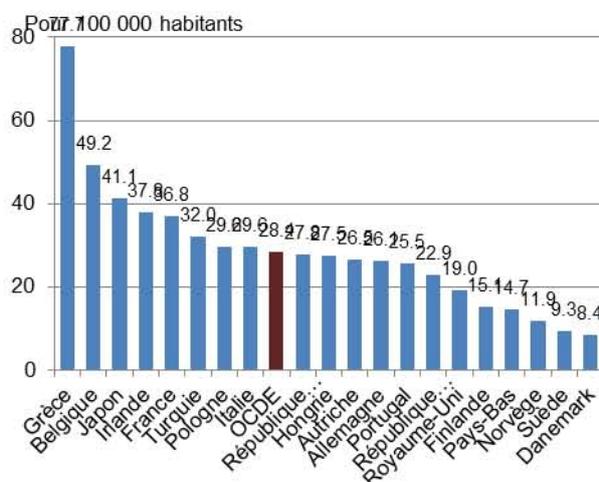
Sur les années prochaines, le médicament devrait connaître une croissance égale au total de celle de l'économie française (1,5-2%) et de sa part dans le PIB (0,5%) soit environ 2%.

2) Marges sous pression : Face au vieillissement de la population et à l'augmentation de l'espérance de vie, pour maintenir son budget la SS maintiendra sous pression les marges accordées aux Pharmaciens.

Une harmonisation européenne des réseaux de distribution du médicament basée sur les pays les plus efficaces est à venir. Ce tableau confirme qu'une harmonisation du nombre de Pharmacies est à prévoir.

3) Concentration des Pharmacies :

Dans son rapport 2008, la Cour des Comptes chiffre à 8000 le nombre d'officines excédentaires sur le territoire national (-35%/effectif actuel). A nombre d'habitant équivalent, l'Allemagne dispose de 27%, l'Angleterre de 50% et les Pays Bas de 60% de Pharmacies en moins.



Une baisse du nombre d'officines rendra la distribution de médicaments plus efficace sans pour autant impacter la croissance du CA du médicament constatée (3,8%/an entre 2000 et 2010) ; le CA se répartira sur un nombre plus faible de pharmacies et, ainsi, augmentera leur valeur moyenne.

4) Augmentation de la productivité : « Plus d'ordonnances, plus de CA et des marges sous pression tout ceci sans augmenter la masse salariale ». L'optimisation de l'agencement, du mobilier, des locaux plus importants et, lorsque c'est possible, l'accroissement du nombre d'opérations par la mise en place d'un robot seront nécessaires ainsi que de besoins de capitaux supplémentaires.

Vendeur de votre Pharmacie : vendez vos Murs à MursPharma

Dissociez les Murs du Fonds de Commerce de votre Pharmacie

Vous souhaitez **vendre votre Pharmacie**, alors que vous êtes :

- en cours de carrière, ou
- prêt à partir à la retraite.

La **cession de vos Murs à MURS PHARMA INVESTISSEMENT** se révèle un moyen efficace de faciliter votre transaction en **allégeant le prix de votre cession** et accroissant ainsi le nombre d'acquéreurs potentiels.

Par ailleurs, l'acquéreur, en n'investissant que dans le Fonds de Commerce bénéficiera d'une **meilleure rentabilité** de son investissement ce qui lui permettra de justifier un niveau d'emprunt plus élevé vis-à-vis de sa banque.

Acheteur de votre Pharmacie : Louez vos Murs à MursPharma

Dissociez les Murs du Fonds de Commerce de votre Pharmacie.

Pour un même apport de 488 K€ et montant global investi de 1 628 K€, vous avez le choix entre :

- emprunter 1 140 K€ pour acquérir un fonds de commerce (1) de **1 328 K€** et pour **acheter les Murs** de votre Pharmacie pour 300 K€ (scénario 1) ; c'est le cas le plus fréquent, ou
- emprunter 1 140 K€ pour acquérir un **fonds de commerce plus important** (2) (**1 328 + 300 K€**) et **louer les Murs** de votre Pharmacie (scénario 2) ; vous générez ainsi un chiffre d'affaire et un **résultat plus grands**.

Les scénarii 1 et 2 sont sur 15 ans et prennent en compte **l'ensemble des règles financières et fiscales**; les montants sont en milliers d'€.

Investissement	Scénario 1 Investissement en FDC (1) et Acquisition des Murs	Scénario 2 Investissement en FDC (1+2) et Location des Murs
Fondamental	Valeur Fonds de commerce(1) : 1	Fonds de commerce (1) : 1 328
Additionnel	Murs : 300	Fonds de commerce (2) : 300
Total investi	1 628	1 628

Résultats

- rentabilité du Fonds de commerce de 1 500K€ de CA : 18%/an
- rentabilité additionnelle de l'investissement de 300K€ :
 - * 11% pour la conservation des Murs, soit **12 K€/an** actualisés (scénario 1)
 - * 18% pour la Modernisation extension Ph, soit un minimum de **28 K€/an** actualisés (scénario 2)

La solution de cession de vos Murs à MURS PHARMA INVESTISSEMENT vous procure un **gain annuel**, minimum, **actualisé supplémentaire** de (28-12) **16 000 €/an** par rapport à la conservation de la propriété des Murs de votre Pharmacie.

Ces chiffres de rentabilité sont obtenus en calculant sur 15 ans les comptes d'exploitation et bilan des scénarii 1 et 2, et en actualisant leurs valeurs respectives. De cette valeur, découle la rentabilité indiquée ci-dessus

FISCALITE DES PLUS-VALUES A LA SORTIE

La fiscalité est une variable importante, sinon clef dans les décisions de structuration juridique d'une part et dans les décisions de vente ou d'achat d'autre part. Ce site n'a pas la prétention de donner une vision exhaustive du problème.

Nos experts sont là pour analyser votre situation particulière. N'hésitez pas à nous contacter pour une consultation préalable gratuite et sans engagement de votre part. Cliquez ici.

Dans ce qui suit nous donnons cependant un coup d'éclairage rapide sur 4 sujets à prendre en considération compte tenu des enjeux qu'ils représentent.

1 – FISCALITE DES PLUS-VALUES ET VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE EN MILIEU DE CARRIERE :

Il est possible, par un montage financier judicieux accepté par l'Administration Fiscale, de bénéficier du report d'imposition sur la plus-value si les sommes dégagées par la vente sont utilisées à un réinvestissement professionnel (un autre fonds de commerce par exemple).

[Nous consulter.](#)

2 – FISCALITE DES PLUS-VALUES ET VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE EN FIN DE CARRIERE :

En fin de carrière, la vente du fonds de commerce, des parts de Société ou de l'outil de travail peut être exonéré totalement d'impôt sur les plus-values (mais pas de CSG/CRDS) si la vente est motivée par le départ en retraite.

[Nous consulter.](#)

3 – FISCALITE DES FRAIS FINANCIERS :

L'acquisition d'un fonds de commerce, que ce soit en début ou en milieu de carrière est toujours financé en partie par des fonds propres (apport) et en partie par endettement. A condition de mettre en place ici aussi un montage judicieux (« [montages juridiques et financiers](#) »), les frais financiers liés à l'endettement peuvent être considérés comme des charges d'exploitation et déductibles fiscalement des revenus.

[Nous consulter.](#)

4 – FISCALITE DES REVENUS FONCIERS :

En matière immobilière aussi la mise en place d'une structure juridique et financière adéquate permet de bénéficier de la déductibilité des amortissements.

[Nous consulter.](#)

Développement de l'Activité existante ?

Une gestion de carrière bien menée comprend généralement pour la profession de pharmaciens deux étapes (« accélérer votre carrière »).

La première étape consiste à acquérir vers 35 ans une première pharmacie et la développer.

La deuxième étape, commence aux environs de 50 ans par la vente de la première pharmacie avec belle plus-value et réinvestissement dans une seconde pharmacie à développer elle aussi pour parvenir en fin de carrière vers 65 ans à **vendre un beau fonds de commerce**, d'une **valeur de plusieurs millions d'Euros**, permettant d'envisager soit une transmission, soit un **revenu complémentaire** significatif. A noter que la **fiscalité sur les plus-values** est fortement allégée quand la plus-value sur valeurs mobilières est réalisée suite à vente de l'entreprise pour motif de départ à la retraite.

Dans ces 2 phases, le terme « **développement** » est important. Sans développement du chiffre d'affaires en effet, le **fonds de commerce ne prend pas de valeur**. Ce n'est que parce que le chiffre d'affaires, et partant, la rentabilité de l'exploitation se développe que le propriétaire crée de la valeur.

Quels sont les moyens de développer ce chiffre d'affaires, d'augmenter la rentabilité et de créer de la valeur ?

Premier moyen essentiel et stratégique : concentrer les investissements sur le fonds de commerce. Si vous possédez vos murs, vendez-les et louez-les au nouveau propriétaire de manière à dégager les capitaux placés à petite rentabilité pour les investir sur le fonds qui lui, dégage une **forte rentabilité** (quasiment du double).

Comment réinvestir es capitaux ainsi dégagés ? L'expérience prouve qu'il existe toutes sortes de possibilités. L'expérience prouve aussi que parfois il n'en existe aucune. Si tel est le cas, nous vous enjoignons de cliquer ici pour ouvrir la fiche d'analyse de la **deuxième voie de développement** qui s'ouvre à vous : celle de la **croissance externe**.

Mais avant d'aller à ce deuxième paragraphe, voici quelques moyens, quelques idées que nombre de vos confrères ont mis en application :

- développement d'un département « orthopédie »,
- accroissement de la surface de vente,
- mise en place d'un robot,
- participer ou favoriser l'ouverture d'un cabinet médical à proximité,
- ouvrir à proximité aussi une parapharmacie,
- devenir actionnaire d'une autre pharmacie **voir fiche.....**
- ...

Nous vous proposons d'analyser avec vous vos voies de développement (**modos d'intervention de Murs Pharma fiche**). Notre réseau peut vous donner des idées ou vous faire des propositions.

COMMENT ACCELERER UNE CARRIERE ?

1 – Les 15 premières années de la carrière « patrimoniale » d'un pharmacien :

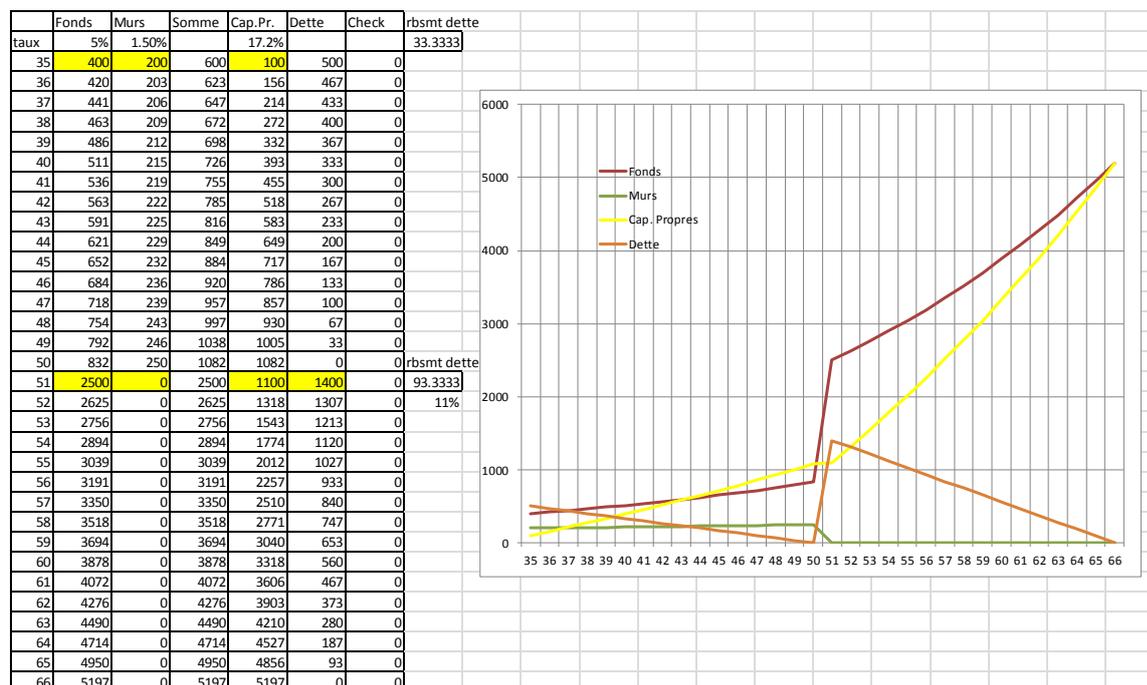
En moyenne, un pharmacien investit 200.000 euros pour acquérir sa première pharmacie. Au bout de 15 ans, sa dette est remboursée. A ce moment-là son patrimoine professionnel s'élève à 1.500.000 Euros net de dettes. Il a 50 ans environ. Pour plus de détails sur ces 15 premières années de carrière, [ici](#).

2 – Coup d'accélérateur :

Arrivé à 50 ans environ, l'entrepreneur-pharmacien se trouve en pleine possession de ses moyens professionnels, tant pour ce qui concerne la maîtrise du métier que pour ce qui concerne ses moyens financiers.

Il est à un tournant de son parcours professionnel. Il peut alors **VENDRE SON FONDS DE COMMERCE ET SES MURS**, et **réinvestir tout ou partie** des capitaux dégagés dans une autre pharmacie en contractant un nouvel emprunt sur une quinzaine d'années. Cette opération peut être réalisée sous un régime de **report d'imposition** qui évite d'avoir à déboursier l'impôt sur la plus-value.

Voici le parcours qui s'offre alors à lui : l'on voit dans le tableau ci-dessous qu'au bout d'une quinzaine d'années la dette sera remboursée en totalité et qu'arrivé à 65 ans environ l'entrepreneur-pharmacien se trouve à la tête d'un patrimoine professionnel de l'ordre de 3 millions d'Euros qui lui permet d'envisager un **revenu complémentaire significatif** s'il prend sa retraite ou quand il la prendra.



3 – Conclusion :

Une telle opportunité d'accélération de carrière mérite approfondissement.

N'hésitez pas à nous contacter. Nous réalisons gratuitement et sans engagement de votre part une pré-étude vous permettant de voir où vous pouvez aller. Pour nous contacter [ici](#).

La « botte secrète » du pharmacien : le levier financier.

L'effet de levier est le rapport entre les capitaux provenant de tiers à l'entreprise (dette) sur les capitaux propres à l'entreprise (apport en capital du Pharmacien ou fonds propres). L'effet de levier permet, grâce à un emprunt auprès de la banque (dette), d'acquérir des actifs (fonds de Commerce et/ou Murs de Pharmacie) avec un minimum de fonds propres.

Exemple sur un Fonds de Commerce de Pharmacie :

Prix du FDC = 1 000K€ = 300K€ (capital) + 700 K€ (dette), levier = dette/capital = 2,33

En pratique, pour une opération donnée, l'effet de levier réalisable dépend du montant de prêt que la banque veut bien accorder.

Fluctuations du levier dans le temps

Plus l'opération est considérée comme risquée (du fait de sa nature, du porteur de projet, des circonstances liées à l'entreprise et au contexte global), plus le levier accordé, le montant prêté, est faible.

- En période de confiance, la banque demande un apport en capitaux propres minimum de 5 à 20%.

- En période de défiance et de contrainte financière, comme aujourd'hui, la banque accroît sa demande en capitaux propres de 20 à 40%.

Pour une acquisition de Fonds de Commerce, nous constatons aujourd'hui une demande d'apport de 30% ou de levier de 2,33.

Rentabilité de l'investissement en Pharmacie

Avec un levier de « 2,33 » :

- la revalorisation des capitaux propres d'un Fonds de Commerce de Pharmacie moyenne s'établit à 18%/an, pour une prise de valeur du sous-jacent de 4%/an. Cela signifie que l'investissement en capital du Pharmacien se valorise à 18%/an.

- la revalorisation des Murs, avec le même levier, n'est que de 11%/an.

Nous comprenons aisément que si la totalité de l'apport du Pharmacien est placée sur le seul Fonds de Commerce, le résultat financier de l'opération actualisé sera supérieur au cas où l'apport aura été réparti entre les Murs et le Fonds de Commerce. (L'actualisation est utilisée pour mettre sur une même base des flux financiers d'aujourd'hui et de demain).

En misant tout sur le Fonds de Commerce et rien sur les Murs, n'accroissons-nous pas le risque de l'opération ? Les Murs ne sont-ils pas un matelas de sécurité ?

- la croissance en valeur du marché du médicament est avérée

- le taux de défaut des Pharmacies est de 0,7% lorsque le taux de défaut des commerces est 10 fois supérieur ; objectivement, la qualité du métier de Pharmacien rend le risque très faible

- cependant, les concentrations de Pharmacies sont devant nous et à un rythme plus important que celui constaté aujourd'hui.

=> Répartition du marché croissant du médicament sur un nombre d'acteurs plus faible

=> Forte augmentation de la valeur moyenne des Fonds de Commerces

Pour améliorer le risque global de l'activité, il est plus que jamais nécessaire de grandir en taille pour bénéficier de la dynamique du marché en consacrant la totalité du capital disponible au métier de Pharmacien et en refusant l'acquisition de Murs de Pharmacie.

Si la Pharmacie périclité car trop petite, mal placée, ayant des marges trop faibles, ce ne sera pas la propriété des Murs qui donnera une sécurité financière au Pharmacien.

Le fonds de commerce perdra sa valeur et la revente d'un local commercial pour une autre activité se fera alors dans de mauvaises conditions.

Revenu Complémentaire, fonds de commerce et murs

La situation d'endettement de la France, le vieillissement de la population et l'espérance de vie ne permettront pas d'entretenir le pouvoir d'achat des régimes de retraite collectifs. La solution sera de désindexer les pensions. Il y a encore quelques années elles étaient indexées sur le niveau des salaires, qui eux-mêmes évoluaient en fonction de la croissance économique et de la productivité du travail, permettant ainsi, au-delà de l'inflation, de dégager un gain de pouvoir d'achat.

Une première désindexation a été mise en place par la réforme..... qui indexe désormais les pensions sur l'inflation, les privant l'augmentation de pouvoir d'achat liée à la croissance. Ce fut le premier pas. Le deuxième sera de dissocier inflation et pensions.

Conclusion : les futurs retraités doivent se prendre en mains en mettant en place à titre personnel des systèmes de revenus complémentaires individuels et non collectifs. Les pharmaciens sont très bien placés pour réussir sur ce point grâce à la valeur de leurs fonds de commerce !

Pour fixer les idées, les deux tableaux ci-dessous montrent ce que l'on peut attendre en revenu complémentaire annuel d'un capital de 1.000.000 d'Euros sur une période de 20 ans.

Données en '000 Euros	
Capital disponible en début de période	1000
Taux de placement "sans risque"	3%
Prélèvement annuel	50

Dates	début année	Intérêts	Prélèvement	fin d'année
2012	1000	30	50	980
2013	980	29	50	959
2014	959	29	50	938
2015	938	28	50	916
2016	916	27	50	894
2017	894	27	50	871
2018	871	26	50	847
2019	847	25	50	822
2020	822	25	50	797
2021	797	24	50	771
2022	771	23	50	744
2023	744	22	50	716
2024	716	21	50	688
2025	688	21	50	658
2026	658	20	50	628
2027	628	19	50	597
2028	597	18	50	565
2029	565	17	50	532
2030	532	16	50	498
2031	498	15	50	463
2032	463	14	50	426

Données en '000 Euros	
Capital disponible en début de période	1000
Taux de placement "sans risque"	2%
Prélèvement annuel	50

Dates	début année	Intérêts	Prélèvement	fin d'année
2012	1000	20	50	970
2013	970	19	50	939
2014	939	19	50	908
2015	908	18	50	876
2016	876	18	50	844
2017	844	17	50	811
2018	811	16	50	777
2019	777	16	50	743
2020	743	15	50	707
2021	707	14	50	672
2022	672	13	50	635
2023	635	13	50	598
2024	598	12	50	560
2025	560	11	50	521
2026	521	10	50	481
2027	481	10	50	441
2028	441	9	50	400
2029	400	8	50	358
2030	358	7	50	315
2031	315	6	50	271
2032	271	5	50	227

L'on voit donc que si l'on « place » 1.000.000 d'Euros en 2012 à un taux moyen de 3%, un prélèvement annuel de 50.000 Euros sur ce placement, ce qui représente un joli complément de revenu permet de terminer la période de 20 années envisagée avec un « résidu » de 426.000Euros.

Le même placement placé à 2%, avec un même prélèvement annuel de 50.000 Euros dégage un « résidu » de 227.000 Euros.

Cliquez ici pour consulter la [valeur des fonds de commerce pharmacie](#), la [valorisation de murs](#), les [taux de rendement des divers placements](#) disponibles, tout autant de sujets qui vous permettent de vous sécuriser des revenus complémentaires.

Réallocation d'actifs et de patrimoine en milieu de carrière

Arrivé en milieu de carrière (50ans) l'entrepreneur pharmacien propriétaire de ses murs a comme perspective à 15 ans de voir évoluer son patrimoine professionnel comme indiqué ci-contre.

1) Scénario conservation de la même Pharmacie, sans réinvestissement

La prise de valeur de 4%/an pour le fonds de commerce est une moyenne professionnelle ([cliquez ici](#)).

Nous prenons l'hypothèse que les murs se revalorisent de 1.5% par an, ce qui est une moyenne historique ([cliquez ici](#)). Dans cette analyse nous ne prenons pas en compte les revenus annuels tirés du fonds ou des murs et qui servent à assurer le train de vie quotidien.

SITUATION DE DEPART			
Actif		Passif	
Fonds commerce	1500	Capitaux propres	1800
Murs	300	Dette	0
Total emplois	1800	Total ressources	1800
↓			
15 ANS PLUS TARD			
Elément	renta	Valorisation	
Fonds Commerce	4.0%	2701	
Immobilier	1.5%	375	
PATRIMOINE TOTAL	3.6%	3076	

2) Scénario avec vente de la Pharmacie et de réinvestissement (2 options).

Voici alors 2 « sous-scénarios » montrant les marges de manœuvre disponibles.

OPERATION DE DEPART							
		Vente du fonds =		1500			
		Vente des murs (net)		250			
		cash reçu =		1750			
←			→				
Scénario "père de famille"			Scénario "dynamique"				
Emplois		Ressources		Emplois		Ressources	
Nouveau fonds	1750	Capitaux propres	1750	Nouveau fonds	4250	Capitaux propres	1750
Nouveaux murs	300	Dette	1000	Nouveaux murs		Dette	2500
Plcmt diversifié	450			Plcmt diversifié			
Disponibilités	250			Disponibilités			
Total emplois	2750	Total ressources	2750	Total emplois	4250	Total ressources	4250
↓				↓			
15 ANS PLUS TARD, DETTE REMBOURSEE				15 ANS PLUS TARD, DETTE REMBOURSEE			
Elément		renta	Valorisation	Elément		renta	Valorisation
Fonds Commerce		4.0%	3152	Fonds Commerce		4.0%	7654
Immobilier		1.5%	375	Immobilier		1.5%	0
Placements		1.5%	563	Placements		1.5%	0
PATRIMOINE TOTAL		5.8%	4089	PATRIMOINE TOTAL		10.3%	7654

Les résultats des 3 scénarii diffèrent de plusieurs millions d'Euros !

Ils méritent analyse et réflexion compte tenu des enjeux.

Nous nous tenons à votre disposition pour approfondissement et adaptation à votre cas concret. Nous contacter [ici](#).

Externalisation de l'immobilier : une synthèse pour la pharmacie

- 1) Dans son rapport 2008, la Cour des Comptes chiffre à 8000 le nombre d'officines excédentaires sur le territoire national (-35%/effectif actuel).
- 2) L'étude 2012 du cabinet KPMG sur 448 Pharmacies représentatives montre que les marges brutes sont de 2% supérieures entre le 1^{er} et le 4^{ème} quartile de cet échantillon; de plus, face à la réduction du nombre de pharmacies, les pharmacies à faibles marges sont les plus vulnérables.
- 3) Selon CBRE, à l'échelle européenne, les externalisations d'actifs professionnels sont passées de 6% du montant total des investissements européens à presque 20% ; en 2008 (22,5 milliards d'euros). Ils sont devenus structurellement une opération incontournable dans l'univers de l'investissement européen (en France, en 2010, il y a eu 2,8 Mds€ d'opérations d'externalisation, source ORIE).

Pour ces 3 raisons, rationalisation du réseau Pharmaceutique, amélioration des marges brutes des Pharmacies et utilisation d'une technique largement validée par d'autres branches de l'économie, MURS PHARMA INVESTISSEMENT vous conseille de **consacrer la totalité de votre capacité d'investissement à votre fonds de commerce de Pharmacie**.

En effet, le taux de rentabilité moyen de l'investissement en fonds de commerce est de 18%, alors qu'il n'est de 11% en Murs de Pharmacie (*).

1) Propriétaire de vos Murs (en direct, ou via une société, SCI).

- Augmentez le chiffre d'affaire de votre Pharmacie, en restant sur place, ou en acquérant, plus tôt que prévu, une Pharmacie plus importante (bénéfice de l'opération jusqu'à 2% de marge brute supplémentaire).

La cession de vos Murs se révèle un moyen efficace de financement de votre projet.

Un gain additionnel de 15 000 à 30 000€/an, selon votre dette actuelle, est réalisable (*)

- Réduisez votre dette bancaire en louant vos Murs.

- Réalisez un projet personnel

2) Achetez une Pharmacie plus importante pour un même apport.

Vous travaillez actuellement sur un projet d'acquisition d'une pharmacie comprenant le fonds de commerce et les murs. L'acquisition de votre seul fonds de commerce et la location de vos murs vous permet de consacrer la **totalité de votre investissement à votre outil de travail** afin d'en accroître la rentabilité.

Un gain additionnel de 15 000€/an est réalisable (*)

3) Vendez votre Pharmacie plus facilement.

La **cession de vos Murs** à MURS PHARMA INVESTISSEMENT, se révèle un moyen efficace de faciliter votre transaction en **allégeant le prix de la cession** accroissant ainsi le nombre d'acquéreurs potentiels et en augmentant la rentabilité de l'acquisition de votre confrère.

Un **montage juridique et financier simple et éprouvé**, l'« **externalisation de l'immobilier professionnel** » vous permet de financer vos projets, faciliter votre vente ou achat de Pharmacie, tout en améliorant ainsi significativement votre revenu.

Qu'est ce qui est plus rentable : le fonds de commerce ou les murs ?

Nous présentons ci-dessous une analyse comparée d'un investissement :

- dans un fonds de commerce pharmacie pur d'une part,
- dans des murs de boutique purs d'autre part.

1 – Hypothèses :

Dans les 2 cas l'investissement est financé en fonds propres à hauteur de 30% de l'investissement et dettes à hauteur du solde, soit 70%. Nous disons qu'il s'agit d'un « levier financier » de 30%.

2 - Simulation de la rentabilité d'un investissement en un fonds de commerce « pharmacie » :

Le tableau ci-dessous présente les flux de trésorerie annuels sur 15 ans permettant de calculer la rentabilité moyenne annuelle (dite TRI pour Taux de Rentabilité Interne) de l'investissement.

Fds Pharma		A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15	TRI	19%
Invstmt		-300															Levier	30%
dividendes			15.3	18.0	20.8	23.5	26.3	29.1	32.0	34.8	37.7	40.6	43.5	46.4	49.4	52.3	Val achat	1000
VT																1856.3	VT	1856
Flux		-300.0	15.3	18.0	20.8	23.5	26.3	29.1	32.0	34.8	37.7	40.6	43.5	46.4	49.4	1908.6	Taux	4%

Commentaires : avec un « levier financier » de 30%, pour une acquisition d'un fonds de commerce à de 1000KEuros, la rentabilité des 300KEuros apportés est de 19% par an sur 15 ans dette remboursée. En effet non seulement l'actif prend de la valeur (sous condition d'une saine gestion – [ici](#), mais encore après remboursement de l'annuité d'emprunt verse des dividendes à son propriétaire. Pour plus de détails sur la détermination des flux de trésorerie au travers de l'exploitation annuelle, [ici](#).

3 – Simulation de la rentabilité d'un investissement dans des murs de Boutique :

Immob.Entrepr.		A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15	TRI	9%
Invstmt		-300															Levier	30%
dividendes			-18.7	-16.6	-14.5	-12.4	-10.3	-8.1	-6.0	-3.8	-1.6	0.5	2.7	4.9	7.1	9.4	Val achat	1000
VT																1207.5	VT	1208
Flux		-300.0	-18.7	-16.6	-14.5	-12.4	-10.3	-8.1	-6.0	-3.8	-1.6	0.5	2.7	4.9	7.1	1216.9	Taux	1.2%

Commentaires : pour comparer directement « Fonds de Commerce Pharmacie » et « Murs de Boutique » en tant qu'investissements, nous prenons les mêmes montants et le même levier que ci-dessus. Nous voyons que la rentabilité est de 9% sur 15 ans dette remboursée. De plus le signe « moins » apparaissant sur la ligne « dividendes » signifie que jusqu'à l'année 10 le propriétaire doit apporter des fonds pour honorer les remboursement de la dette.

4 - Conclusion :

100.000 Euros placés à 19% pendant 15 ans se transforment en 1.300.000 Euros

100.000 Euros placés à 9% pendant 15 ans se transforment en 400.000 Euros.

La réponse est donc claire : un pharmacien, qui maîtrise son métier a intérêt à mettre le maximum de ses capitaux disponibles dans son fonds de commerce et ne pas les « gaspiller » dans ses murs

Nous restons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire que vous désiriez obtenir sur les sujets présentés ci-dessus. [N'hésitez pas à nous contacter !](#)

VALEUR DES MURS COMMERCIAUX

Elle s'établit à partir de trois indicateurs.

1) L'immobilier d'habitation (résidentiel)

La Valorisation des Murs Commerciaux est souvent obtenue en appliquant un **abattement de 40 à 50%** sur la surface construite de l'immobilier résidentiel avoisinant ; le local commercial étant techniquement plus simple, l'ensoleillement plus faible... Noter cependant que le rendement des Murs commerciaux est plus élevé que celui du résidentiel, ce qui s'explique par un risque plus élevé (**voir analyse « immobilier d'Entreprise 1995-2012 et autres placements »**). Il est à noter aussi que l'immobilier d'habitation est moins cher dans une rue commerçante qui est plus bruyante qu'une rue sans commerce.

2) La qualité de la zone de chalandise

Les transports en commun, possibilités de parking, l'image de marque et la présence de commerces concurrents jouent un rôle important dans la fréquentation de la Pharmacie. **Ici**

3) Le loyer

La **capacité du fonds de commerce** à payer les loyers variera fortement selon les domaines d'activité : entre 1,5% et 2% du CA pour une pharmacie, 5 et 10% du CA en restauration et entre 15 et 18% du CA HT en hôtellerie.

Le loyer divisé par le taux de rendement attendu des investisseurs pour des murs de ce type (actuellement 8%) permet d'obtenir une évaluation économique du foncier commercial.

Cette démarche basée sur la rentabilité économique peut être modifiée par une approche principalement patrimoniale de l'immobilier entraînant des prix plus élevés du fait d'une spéculation conjoncturelle.

4) Une synthèse rapide d'un sujet complexe :

Pour fixer les idées et encadrer les approches de valorisation, voici un exemple de relations entre les différentes variables :

Variables de valo	Résid.	Entrepr.
prix au m ² (Euros)	5000	2500
loyer annuel par m ²	200	200
loyer mensuel 100m ²	1667	1667
taux de capitalisation	4%	8%

Ce tableau n'est donné qu'à titre indicatif. Les valeurs peuvent varier du simple au double selon les quartiers et les localisations précises.

ZONE DE CHALANDISE

La **zone de chalandise** d'une Pharmacie correspond à sa zone géographique d'influence (lieux d'où provient la majorité de sa clientèle).

Elle s'étend schématiquement sous la forme de courbes isochrones (basées sur le temps mis par le client pour se rendre à la Pharmacie) dont le centre est le point de vente ; la zone de chalandise est profondément impactée par :

- les implantations concurrentes,
- la sociologie des localités couvertes et
- les facilités d'accès.

L'estimation du chiffre d'affaires potentiel de la **zone de chalandise** est fonction de :

- Le nombre d'habitants de la zone:
- Le nombre moyen de personne par ménage dans cette zone:
- La consommation moyenne des ménages de cette zone dans le domaine du médicament corrigée de la disparité de consommation
- Le taux d'attraction commerciale (capacité à attirer une clientèle extérieure à la zone de chalandise)
- Le chiffre d'affaires des concurrents de la zone de chalandise.

Conclusion

L'analyse de la zone de chalandise oriente vos décisions en matière de croissance interne ou externe. Mieux vaut louer son local dans une zone de chalandise attractive, que de posséder ses Murs dans une zone à potentiel limité.

Pourquoi la pharmacie se prête-t-elle parfaitement à l'externalisation de son immobilier ?

L'externalisation de l'immobilier se justifie pleinement chaque fois que la rentabilité du fonds de commerce est supérieure à la rentabilité de l'immobilier. En effet dans ces conditions, l'opérateur du fonds de commerce (le pharmacien) a intérêt à investir le maximum de ses capitaux dans le fonds de commerce et laisser à des professionnels de l'immobilier le soin d'investir dans les murs.

Il est intéressant de remarquer que les fonds de commerce de pharmacie sont probablement parmi les plus chers du commerce de détail... parce qu'ils sont les plus rentables !

A titre informatif, voici la grille de valorisation des fonds de commerce utilisée et recommandée par l'Administration fiscale. Il s'agit des fonds de commerce dont le prix est le plus élevé :

commerce	Fourchette de prix
Prêt à porter	35 to 90% du CA annuel
Restauration classique	60 to 190% du CA annuel
Epicerie fine	100 to 400 recettes quotidiennes
Restauration rapide	40 to 110% du CA annuel
Epicerie	10 to 30% du CA annuel
Coiffure	50 to 120% du CA annuel
Hotel	200 to 800 recettes quotidiennes
Bar, tabac, café	100 to 300 recettes quotidiennes
Agence immobilière	0.5 to 1.5 du résultat net
Supermarket	10 to 40% du CA annuel
Theatre	900 to 2000€ par fauteuil
Boutique de vins	100 to 400 recttes quotidiennes

Le lecteur remarquera la largeur de la fourchette de prix. Cela est dû à l'hétérogénéité des populations et montre que le « risque de prix » est nettement plus faible dans le monde de la pharmacie que dans celui des autres commerces de détail.

Conclusion :

Le pharmacien d'officine se trouve, de par son métier, dans une position quasiment unique en matière d'investissement : il peut investir ses capitaux à un taux de rentabilité de l'ordre de 18% par an.

Beaucoup de fonds d'investissements souhaiteraient se trouver en une telle situation !!!

Amis pharmaciens, profitez de l'aubaine !!!

Pour nous contacter, [ici](#).

Justification de l'externalisation de l'Immobilier

Règle :

Une règle essentielle de bon sens pour tout investisseur, homme d'affaires, commerçant ou épargnant est d'investir ses capitaux disponibles dans des secteurs, placements, opérations, commerces... rentables et de mettre le maximum dans le domaine le plus rentable.

Application concrète à la Pharmacie :

En moyenne, un **fonds de commerce de pharmacie** dégagant un chiffre d'affaires de 1.500.000 Euros TTC rapporte à son propriétaire (en cash, en augmentation des capitaux propres ou en plus-value de cession) :

- **Un revenu salarial** (en moyenne 37.000 Euros nets par an)
- **Des dividendes** (en moyenne 20.000 euros bruts par an)
- Un **loyer** (24.000 Euros par an en moyenne) (7 à 9% de la valeur des murs qui en moyenne s'élève à 300.000 Euros)
- **Une plus-value** liée au développement du fonds et à la croissance du CA, elle-même liée au développement inéluctable du marché des biens médicaux et des médicaments.

En général, nos interlocuteurs ne sont pas parfaitement conscients ni de l'augmentation annuelle des capitaux propres, ni de la plus-value finale.

Au final, la rentabilité globale s'élève en moyenne à **18% par an sur longue période** après remboursement total de la dette. Ainsi, 300.000 Euros d'apport investis en 1995 dans un fonds de commerce de valeur de 1.000.000, complétés par un prêt bancaire de 700.000 Euros dégagent un taux de rentabilité moyen de 18% par an sous les hypothèses suivantes : croissance du CA de 3%, taux d'intérêt de 4.5%, EBE de 12%.

Conclusion :

La pharmacie est un **domaine de rentabilité élevé** (18% par an en moyenne de TRI), beaucoup plus élevé que celui de l'**immobilier d'entreprise** (7 à 8% par an hors plus-values ou moins-values immobilières), dont la rentabilité est supérieure à celle de l'immobilier résidentiel (3% par an en moyenne hors plus-values immobilières).

Dans ces conditions, tout pharmacien doit investir le maximum de ses capitaux disponibles dans son fonds de commerce et laisser à d'autres le soin d'investir dans l'immobilier.

Pour les détails du calcul de la rentabilité comparée de l'immobilier et du fonds de commerce de la pharmacie, **ici**.

Immobilier d'entreprise 1980-2012 et autres placements

Voici un éclairage sur la rentabilité et le risque de **4 placements majeurs, sur 41 ans** : actions, obligations, immobilier résidentiel et immobilier d'entreprise : le temps est une variable-clef
Le lecteur intéressé pourra se reporter à une analyse similaire sur une courte période de **16 ans** (1995-2012) qui correspond à la durée moyenne de remboursement d'une Pharmacie. ici.

1 – Tableau de synthèse sur la période 1980-2012 :

1980 - 2012	Nu		Rev.Réinvestis		$\Delta(\mu)$
	μ	σ	μ	σ	
Immob résid.Paris	6.3%	8.9%	8.7%	8.9%	2.4%
Immob Entreprise	1.7%	7.4%	8.2%	8.4%	6.5%
Actions	5.9%	25.2%	9.3%	25.8%	3.4%
Obligations	4.7%	12.2%	9.4%	7.9%	4.6%

Nu =revenus non réinvestis.

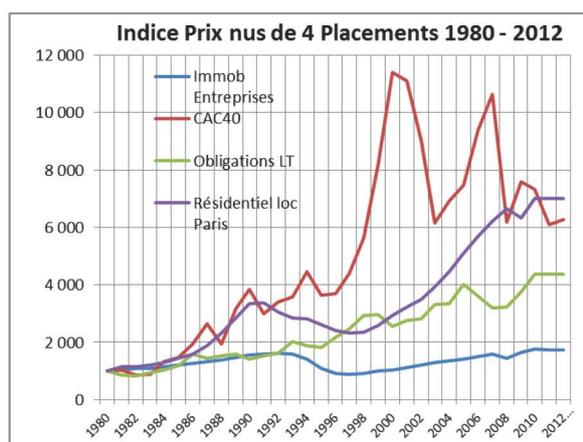
$\mu = \mu$ = moyenne des rendements annuels (=prix(n)/prix(n-1)-1)

σ = écart-type = mesure de la variabilité donc du risque.

$\Delta(\mu)$ = rdt sur valeur marché.

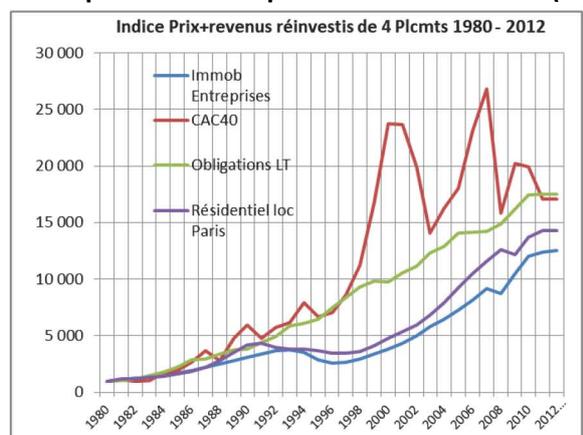
Commentaires : actions et obligations ont globalement mieux performé que l'immobilier sur la période. L'immobilier d'entreprise (dont murs boutique) est le moins performant mais son risque est faible et le rendement sur valeur marché (taux de cap) est le plus élevé et de loin. C'est un bon placement pour des revenus réguliers de long terme (6.5%).

2 – Graphe indice des prix nus (base 1000 en 1980) :



On voit sur ce graphe ce qu'indique le tableau du §1, à savoir le risque d'un investissement en actions. Un investissement en actions en 2000 aurait été catastrophique. Noter la crise de l'immobilier des années 1994 – 1997.

3 – Graphe indice des prix revenus réinvestis (base 1000 en 1980) :



Le réinvestissement édulcore l'écart des performances sur la période. Sur la période, malgré l'exceptionnelle rentabilité de l'immobilier d'entreprise, un placement en cet actif en 1980 serait resté à la traîne des 4 autres.

Leçon : DIVERSIFIER est la règle n°1.

Voir impérativement la période 1995-2012 qui modifie fortement les perspectives ! ici.

4 – Conclusion : un investissement en fonds de pharmacie écrase tous les autres placements .ici

Immobilier d'entreprise 1995-2012 et autres placements

Voici un éclairage sur la rentabilité et le risque de **4 placements majeurs, sur 16 ans** : actions, obligations, immobilier résidentiel et immobilier d'entreprise : le temps est une variable-clé
Le lecteur intéressé pourra se reporter à une analyse similaire sur une courte période de **41 ans** (1980-2012) qui correspond à la durée moyenne de remboursement d'une Pharmacie. ici.

1 – Tableau de synthèse sur la période 1995-2001 :

1995 - 2012	Nu		Rev.Réinvestis		$\Delta(\mu)$
	μ	σ	μ	σ	
Immob résid.Paris	5.5%	7.6%	8.1%	7.6%	2.5%
Immob Entreprise	1.2%	9.0%	7.8%	10.2%	6.5%
Actions	2.0%	23.8%	4.6%	24.3%	2.6%
Obligations	5.1%	11.3%	6.4%	4.8%	1.4%

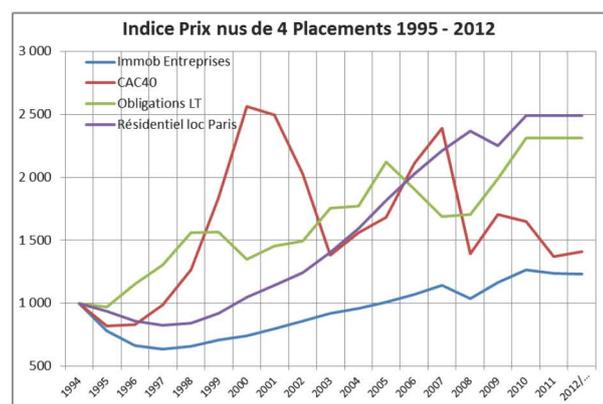
nu = revenus non réinvestis.
 μ = moyenne des rendements annuels
(=prix(n)/prix(n-1)-1)
 σ = écart-type = mesure de la variabilité donc du risque.
 $\Delta(\mu)$ = rdt sur valeur marché.

Commentaires :

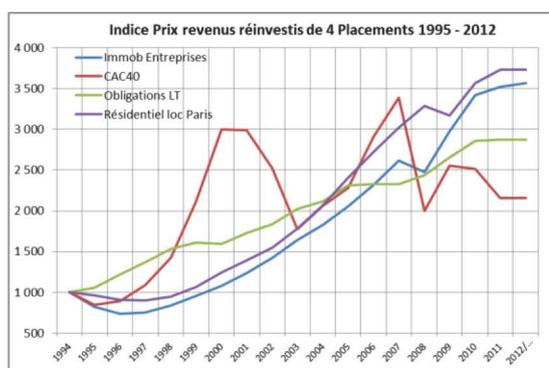
L'immobilier a performé beaucoup mieux sur cette période qu'actions et obligations.
L'immobilier d'entreprise (dont murs de boutiques) présente toujours, comme depuis 1980 le rendement sur valeur de marché (taux de cap) le plus intéressant, et de loin.

2 – Graphe indice des prix nus base 1000 en 1995 :

Le graphe ci-contre ne tient pas compte des revenus de chaque classe d'actif. Il montre l'énorme variabilité des actions ainsi que la baisse tendancielle de leurs prix. Cela contraste avec l'immobilier d'entreprise, qui en revanche couvre à peine l'inflation de la période en raison du creux de la crise de 1996-1997.



3 – Graphe indice des prix revenus réinvestis base 1000 en 1980 :



Ce graphe qui tient compte des revenus réinvestis montre l'intérêt sur la période de l'immobilier, alors que les actifs financiers performant beaucoup moins bien.

L'immobilier d'entreprise et résidentiel sont au coude à coude. Le taux de cap exceptionnel de l'immobilier d'entreprise en fait une classe d'actifs incontournable pour investisseur averti.

4 – Sur cette période aussi, un investissement en fonds de pharmacie écrase tous les autres placements !. L'analyse détaillée.

Le meilleur des Placements : le fonds de commerce de pharmacie

La plupart de nos clients pharmaciens ne sont pas conscients de la possibilité qui s'offre à eux, de par leur métier et leur secteur, de rentabiliser leurs capitaux à des taux exceptionnels. Cette opportunité est due au fait que, contrairement à d'autres acteurs économiques, ils peuvent s'endetter pour investir et ainsi utiliser un effet de levier financier.

1 – Le levier financier :

Le lecteur trouvera par ailleurs dans ce site l'explication de ce qu'est le levier financier. Rappelons qu'il s'agit d'emprunter des capitaux pour les investir dans un domaine qui offre une rentabilité supérieure au taux d'intérêt financier demandé par le bailleur de fonds. Pour plus de détails [clic](#).

2 – Pourquoi tout le monde ne fait pas du levier financier ?

Tout simplement parce que les bailleurs de fonds, c'est-à-dire les Banques, ne prêtent que si elles y trouvent un intérêt. Et l'intérêt pour elle est de faire une marge entre le taux auquel elles empruntent elles-mêmes et celui auquel elles prêtent. Mais en même temps elles cherchent à minimiser les risques. Elles prêtent donc pour l'achat de biens qui ne se déprécient pas (l'immobilier) ou des actifs qui rapportent de manière sûre et régulière (par exemple un fonds de commerce de pharmacie).

« On ne prêt qu'aux riches » parce que les riches sont capables de rembourser et tombent rarement en faillite. C'est pour cela que les Banques aiment les riches Et les pharmaciens.

3 – Pourquoi les Banques aiment les pharmaciens :

Tout simplement parce que les fonds de commerce des pharmacies tombent très rarement en faillite (150 pharmacies par an soit 0,6% de la population des pharmacies alors que ce taux s'élève à 6% de la population des entreprises à l'échelle de la France), font un Chiffre d'affaires conséquent, régulier et le plus souvent en croissance (les dépenses de Santé vont toujours croissant). Et, « cerise sur les gâteau », les pharmaciens sont des gens bien élevés, éthiques, qui ont fait de longues études et qui respectent leur parole.

Ainsi Les pharmaciens ont un accès aisé au crédit et peuvent investir des fonds empruntés dans leur métier et leurs fonds de commerce. C'est là la recette des fonds d'investissement et de tous les grands investisseurs. Les pharmaciens font du LBO (Leverage Buy Out) depuis toujours, bien avant que le terme n'ait été inventé !

4 Conséquence : les fonds de commerce de pharmacie comptent parmi les investissements les plus rentables qui soient, grâce au levier financier. Pour vous en convaincre, consultez la rentabilité comparée de 6 grandes classes de placement. [Clic](#)

Rentabilité comparée de 6 grandes classes d'investissements ou placements avec « levier financier » quand cela est possible

Sur la base des taux de rentabilité annuels observés au cours des 15 dernières années sur les marchés financiers, de l'immobilier et de la pharmacie, nous avons simulé un investissement de 300.000 Euros dans :

- **un fonds de pharmacie** avec levier de 30% (30% du bien est financé par un apport personnel),
- **un panier d'actions représentatif** du CAC 40 sans levier puisqu'aucune banque ne prêtera à quiconque pour investir en actions,
- **des obligations d'Etat** de long terme sans levier puisqu'aucune banque ne prêtera à quiconque pour investir les fonds en obligations, qu'elles soient d'Etat ou autres,
- **un bien immobilier locatif résidentiel** avec levier de 40% (40% d'apport demandé)
- **un bien immobilier locatif d'entreprise** avec levier de 40% (40% d'apport demandé).

Voici les résultats qui montrent la situation avantageuse dans laquelle se trouve le pharmacien !
Pour précisions sur la notion de levier, et pourquoi le pharmacien peut l'utiliser, [clac](#) et [clac](#).

MURS DE PHARMACIE : Taux de rentabilité de 19% par an sur 15 ans, dette remboursée !

Fds Pharma		A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15	TRI	19%
Invstmt		-300															Levier	30%
dividendes			15.3	18.0	20.8	23.5	26.3	29.1	32.0	34.8	37.7	40.6	43.5	46.4	49.4	52.3	Val achat	1000
VT																1856.3	VT	1856
Flux		-300.0	15.3	18.0	20.8	23.5	26.3	29.1	32.0	34.8	37.7	40.6	43.5	46.4	49.4	1908.6	Taux	4%

OBLIGATIONS LONG TERME : Taux de rentabilité de 6% par an sur 15 ans.

Oblig. Lg terme		A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15	TRI	6%
Invstmt		-300															Levier	100%
coupons			1.7	1.7	1.7	1.8	1.8	1.8	1.8	1.9	1.9	1.9	1.9	2.0	2.0	2.0	Val achat	300
VT																653.0	VT	653
Flux		-300.0	1.7	1.7	1.7	1.8	1.8	1.8	1.8	1.9	1.9	1.9	1.9	2.0	2.0	655.1	Taux	5.3%

ACTIONS (CAC40) : Taux de rentabilité de 7% par an sur 15 ans.

Actions (CAC40)		A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15	TRI	7%
Invstmt		-300															Levier	100%
dividendes			5.3	5.3	5.4	5.5	5.6	5.7	5.7	5.8	5.9	6.0	6.1	6.2	6.3	6.4	Val achat	300
VT																676.2	VT	676
Flux		-300.0	5.3	5.3	5.4	5.5	5.6	5.7	5.7	5.8	5.9	6.0	6.1	6.2	6.3	682.6	Taux	5.5%

IMMOBILIER RESIDENTIEL : Taux de rentabilité interne de 9% par an sur 15ans, dette remboursée.

Immob. Résidentiel		A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15	TRI	9%
Invstmt		-300															Levier	40%
dividendes			-27.7	-26.6	-25.5	-24.4	-23.3	-22.1	-21.0	-19.9	-18.8	-17.7	-16.5	-15.4	-14.3	-13.1	Val achat	750
VT																1662.3	VT	1662
Flux		-300.0	-27.7	-26.6	-25.5	-24.4	-23.3	-22.1	-21.0	-19.9	-18.8	-17.7	-16.5	-15.4	-14.3	1649.2	Taux	5.5%

IMMOBILIER D'ENTREPRISE : Taux de rentabilité interne de 9% par an sur 15 ans, dette remboursée.

Immob. Entrepr.		A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15	TRI	9%
Invstmt		-300															Levier	30%
dividendes			-18.7	-16.6	-14.5	-12.4	-10.3	-8.1	-6.0	-3.8	-1.6	0.5	2.7	4.9	7.1	9.4	Val achat	1000
VT																1207.5	VT	1208
Flux		-300.0	-18.7	-16.6	-14.5	-12.4	-10.3	-8.1	-6.0	-3.8	-1.6	0.5	2.7	4.9	7.1	1216.9	Taux	1.2%

Contactez-nous pour plus d'information sur ces calculs et sur la possibilité pour vous d'utiliser le levier financier.

L'exonération de l'impôt sur les plus-values suite à cession d'entreprise pour motif de départ à la retraite

Ci-dessous confirmation de la mesure d'exonération jusqu'au 31/12/2013 :

S'ils détiennent leurs titres depuis plus de huit ans, les dirigeants de PME disposent depuis janvier 2006 (et jusqu'au 31 décembre 2013) de conditions favorables pour partir à la retraite : la plus-value est exonérée d'impôt sur le revenu (mais pas de prélèvements sociaux). Pour en profiter, il faut céder la totalité de ses titres (ou au minimum 50 % si on détient plus de 50 % de la société) et avoir dirigé l'entreprise - pour

une rémunération représentant plus de la moitié de ses revenus professionnels - pendant les cinq années précédentes. « *Le fisc peut vérifier que la fonction de direction a bien été exercée de façon personnelle, continue et effective ; gare au redressement si elle n'était plus exercée que sur le papier les dernières années* », met en garde Bertrand de La Grandière, de La Compagnie Financière Edmond de Rothschild. La liquidation des

droits à la retraite doit intervenir dans les deux ans qui précèdent ou suivent la cession : « *mais vous n'êtes pas obligé de liquider tous vos régimes de retraite : seul le régime de base afférent à l'activité de la société cédée doit l'être* », précise Bertrand de La Grandière. Attention enfin, vous ne devez pas être actionnaire de l'entreprise qui rachète votre société (un pourcentage de 1 % reste toléré par l'administration).

Les Echos 21/01/2012

Attention ! CRG/CRDS sont à 15.5% et ne sont pas exonérées.

S'ils détiennent leurs titres depuis plus de huit ans, les dirigeants de PME disposent depuis janvier 2006 (et jusqu'au 31 décembre 2013) de conditions favorables pour partir à la retraite : la plus-value est exonérée d'impôt sur le revenu (mais pas de prélèvements sociaux). Pour en profiter, il faut céder la totalité de ses titres (ou au minimum 50 % si on détient plus de 50 % de la société) et avoir dirigé l'entreprise - pour

une rémunération représentant plus de la moitié de ses revenus professionnels - pendant les cinq années précédentes. « *Le fisc peut vérifier que la fonction de direction a bien été exercée de façon personnelle, continue et effective ; gare au redressement si elle n'était plus exercée que sur le papier les dernières années* », met en garde Bertrand de La Grandière, de La Compagnie Financière Edmond de Rothschild. La liquidation des

droits à la retraite doit intervenir dans les deux ans qui précèdent ou suivent la cession : « *mais vous n'êtes pas obligé de liquider tous vos régimes de retraite : seul le régime de base afférent à l'activité de la société cédée doit l'être* », précise Bertrand de La Grandière. Attention enfin, vous ne devez pas être actionnaire de l'entreprise qui rachète votre société (un pourcentage de 1 % reste toléré par l'administration).

Les Echos 21/01/2012

SPFPL : décision du Conseil d'Etat du 28 mars 2012

Le 28 mars 2012, le Conseil d'Etat a considéré que la disposition légale relative aux SPFPL (loi de 2001 dite MURCEF, article 31-1 de la loi n° 90-1258) était susceptible de s'appliquer **sans ses décrets d'application**.

En d'autres termes, les professionnels de santé peuvent constituer des SPFPL depuis... 2001.

Le Conseil d'Etat demande donc au Gouvernement de se prononcer dans le délai de six mois, à partir du 28 mars 2012, sur la nécessité d'édicter ou non un décret prévoyant des règles particulières.