



Les transactions de pharmacies à l'heure de la crise sanitaire : changements et adaptations à prendre en compte

Outre le fait d'avoir créé un regain d'intérêt pour les acquisitions de fonds ou de titres de pharmacies, la crise sanitaire a rebattu les cartes du marché et mis en lumière des points de vigilance importants qui doivent interpeller acquéreurs et vendeurs afin de garantir le bon déroulement et la finalisation de leur transaction.

En 2020, la crise sanitaire liée au Covid-19 a été aussi soudaine qu'inattendue. Les restrictions aux libertés publiques, avec notamment la mise en place de mesures de confinement, de couvre-feu et de fermeture de commerces, n'ont pas eu pour conséquence un arrêt total des transactions. A l'image d'un réseau très mobilisé tout au long de la lutte contre la pandémie, le marché des transactions d'officine est resté en alerte pendant la première période de confinement. Preuve de la robustesse du secteur officinal, *« des négociations étaient en cours ou des offres avaient été signées, il a donc fallu tenir compte de cette situation exceptionnelle pour adapter la rédaction des actes de cession »*, se souvient **Guillaume Varga, avocat à l'étude**

XXXXXX

Havre Tronchet. Quel que soit le contexte, « l'objectif premier du rédacteur est d'assurer la sécurité juridique et la finalisation de la cession entre le cédant et l'acquéreur », rappelle-t-il. Dès lors, l'une des premières adaptations soulignées par cet avocat a été de préciser qui supporterait les aléas de la situation, et c'est généralement l'acquéreur qui a supporté cette incertitude, la plupart des contrats prévoyant que le prix de cession ne pourrait pas être remis en cause en raison d'une variation à la hausse ou à la baisse de l'exploitation de l'officine de pharmacie pendant les mesures de confinement, de couvre-feu ou de fermetures de galeries marchandes.



« Tout le monde s'accorde pour dire que la situation est exceptionnelle et donc en théorie non durable, expose Guillaume Varga. Par

conséquent, cette situation exceptionnelle qui ne reflète pas l'activité normale de l'officine de pharmacie vendue, ne doit pas être un prétexte pour une renégociation du prix qui a été fixé entre le cédant et l'acquéreur et ainsi risquer de faire échouer une opération d'acquisition ou de se retrouver dans des échanges précontentieux si l'une des parties est procédurière. »

Pendant l'épidémie de Covid-19, l'étude Havre Tronchet a été confrontée à certaines situations atypiques. « Nous avons eu l'exemple, début 2020, d'une offre d'achat qui avait été signée pour l'acquisition de l'intégralité des actions d'une société exploitant une officine de pharmacie, se souvient l'avocat. Les cédants ont voulu imposer, suite à la mise en place du premier confinement, que le prix définitif soit arrêté avec le bilan de fin d'exercice (clôturé au 30 juin) en lieu et place du bilan de cession qui devait être arrêté six mois plus tard. L'effet a été quasi immédiat, les acquéreurs se sont retirés du projet et la pharmacie n'a pas été vendue. »

Le problème du bail en temps de crise sanitaire

La crise sanitaire a-t-elle eu pour effet de créer une dette locative ? Le paiement du loyer

pendant les confinements a-t-il fait l'objet d'un étalement avec l'accord du bailleur ? Il faudra également vérifier si une clause du bail peut empêcher la cession dans l'hypothèse de l'existence d'une dette locative. « Une fois la cession achevée, l'acquéreur est responsable de la situation locative vis-à-vis du bailleur, même si cette dernière résulte de l'exploitation du cédant, souligne Guillaume Varga. Il est donc impératif d'être extrêmement attentif afin d'éviter tout risque de perte du bail commercial. »

Les horaires de l'officine

Ces derniers ont-ils été modifiés en raison des confinements et couvre-feux ? En effet, l'information est importante puisque toute modification aura un impact direct sur l'exploitation quotidienne de la pharmacie et par conséquent sur son chiffre d'affaires, voire sur la fidélité de la clientèle. « Il sera nécessaire aussi de préciser si l'officine de pharmacie a fait l'objet d'une fermeture volontaire de la part du titulaire ou en raison de son emplacement dans un centre commercial ayant lui-même fait l'objet d'une fermeture », appuie-t-il.

L'utilisation des mesures d'aides du gouvernement

Pour une majorité d'officines, la crise a finalement laissé peu de traces. Cependant, certaines pharmacies ont eu recours aux mesures gouvernementales d'aide aux entreprises. Cela n'est pas neutre. « Il conviendra de préciser, essentiellement dans le cas d'une cession de parts ou d'actions d'une société exploitant une officine de pharmacie, si un prêt garanti par l'Etat a été contracté ou si une suspension du remboursement de l'emprunt bancaire a été obtenue, précise Guillaume Varga. Nous avons eu le cas d'une cession dans laquelle l'information de la suspension du

L'analyse de Guillaume Varga

« Je ne pense pas qu'il soit utile de citer un ou des décrets précis pris par le gouvernement pour gérer la pandémie, puisque non seulement nul n'est censé ignorer la loi mais de plus, il y a eu un nombre tel de textes nouveaux complétant ou corrigeant les précédents qu'un inventaire à la Prévert alourdirait inutilement les actes au risque d'en oublier un.

Ensuite, il convient d'être particulièrement vigilant pour le cédant aux informations que l'on donne et pour l'acquéreur aux informations que l'on analyse. Néanmoins, il appartient à l'acquéreur, compte tenu de cette situation exceptionnelle, de savoir quelles informations il souhaite obtenir, même si la majeure partie des modifications quant à l'exploitation de l'officine doivent être, selon moi, spontanément déclarées par le cédant. Ainsi, de nombreuses informations doivent être demandées et/ou vérifiées. »

remboursement de l'emprunt pendant six mois avait été donnée par le cédant à l'acquéreur et son conseil mais ces derniers ont oublié d'en tenir compte pour la mise à jour du montant du prêt devant faire l'objet d'un remboursement anticipé avec pour conséquence immédiate un trou de trésorerie. »

D'autres données sont à prendre en compte avant toute transaction : un éventuel étalement pour le règlement des cotisations URSSAF et concernant les salariés, si du chômage partiel a été mis en place à la pharmacie.

L'analyse du chiffre d'affaires réalisé pendant la crise

Il est indispensable d'être vigilant sur sa structure puisque - depuis le premier confinement du mois de mars 2020 - de nouvelles ventes ou prestations sont apparues, faussant l'excédent d'exploitation habituel de l'entreprise. Comme il est d'usage de préciser dans les actes de cession le chiffre d'affaires des collectivités et des médicaments chers, il peut être opportun aujourd'hui d'ajouter, lorsque ces chiffres sont significatifs, le chiffre d'affaires

liés aux ventes de masques et de gel hydroalcoolique, le chiffre d'affaires des tests réalisés, le chiffre d'affaires des vaccins contre le Covid-19, voire la marge générée par ces activités.

« A titre d'exemple, reprend Guillaume Varga, dans le cadre d'une cession d'un fonds de commerce, un cédant a déclaré que le chiffre d'affaires des tests réalisés représentait plus d'1 M€. Ces CA n'étant pas pérennes, il est extrêmement important de les connaître pour ne pas acheter un CA qui disparaîtra. »

Il peut être également judicieux de vérifier l'existence d'éventuelles rétrocessions puisque certaines officines de pharmacie ont pu vouloir exceptionnellement mutualiser leurs achats de masques ou gels hydroalcooliques.

« Toutes ces informations doivent faire l'objet d'une déclaration de la part du cédant dans les actes de cession, martèle-t-il. De l'avis de cet avocat, « ces déclarations doivent être faites spontanément et ce en application de l'article

1112-1 du code civil puisqu'elles ont, compte tenu de la crise sanitaire, une importance déterminante dans le fonctionnement de l'officine de pharmacie cédée. Il faut donc qu'elles soient indiquées dans les actes de cession et pas seulement oralement entre le cédant et l'acquéreur. Au moment de trancher d'éventuelles difficultés futures, le juge n'aura comme support que les actes signés et non les paroles échangées entre les parties. En

contentieux, les informations données oralement sont des informations qui n'existent pas. »

Enfin, pour les futures cessions, il est important d'indiquer si des mesures ont été mises en place afin que le personnel respecte les dispositions du passe sanitaire. En effet, les professionnels de santé, dont font partie les pharmaciens et préparateurs, doivent disposer du précieux document. ■

La conclusion de Guillaume Varga

« La grande difficulté pour l'acquéreur est d'évaluer la capacité de l'officine à retrouver son fonctionnement et son activité antérieurs lors d'un retour à la normale, mais aussi la durée nécessaire pour y parvenir. On s'aperçoit, en effet, que certaines officines n'ont pas retrouvé leur activité lors des pauses de limitations d'activité, comme les officines de quartiers touristiques, les officines de grands centres commerciaux ou encore les officines réalisant un chiffre important de parapharmacie compte tenu des changements de modes de consommation. Le banquier appelé à financer l'opération va également se poser ces questions mais il est primordial que l'acquéreur s'y intéresse de près. A titre d'exemple, la cession d'une officine importante dans un centre commercial à forte clientèle touristique a fait l'objet d'une clause de révision du prix à la hausse en fonction de seuils de récupération du chiffre d'affaires. Cette situation "exceptionnellement durable" est en train de réorienter les cessions de pharmacies vers des fonds de commerce qui ne sont pas impactés par la crise, essentiellement des officines de quartier à forte activité de médicaments, qui voient leur prix augmenter. »