

Sommaire

REMERCIEMENTS	3
INTRODUCTION : L'ASSOCIATION, UNE TENDANCE IRRÉVERSIBLE	13
S'ASSOCIER, POURQUOI ?	15
• S'associer : les principales motivations	16
• S'associer : une stratégie patrimoniale	16
• La sélection du futur associé	18
Définir le profil souhaité	18
L'examen de sa solvabilité financière	20
Une première épreuve pratique	20
LES PRÉCAUTIONS À PRENDRE AVANT DE S'ASSOCIER	21
• Les statuts de la société	22
• Le pacte d'associés	23
• Les sept points clés du règlement intérieur	24
La répartition du temps de travail	24
La répartition des résultats	24
Les absences	25
Le décès	25
Le départ à la retraite	25
Le compte courant	25
La cession des parts sociales	26
• Onze situations dangereuses à éviter	27

• Association avec un associé investisseur : les pièges à éviter	28
Durant l'exploitation	28
Sortir de l'association	29
DISTINCTION DES APPORTS : CE QU'IL FAUT SAVOIR	31
• Quelques définitions	32
• Droits d'enregistrement	32
LA MISE EN SOCIÉTÉ	35
• La constitution d'une forme sociétair e sans apport du fonds	36
Hypothèse	36
Droits d'enregistrement à payer	36
Financement de l'acquisition	36
Sort des plus-values	37
• L'apport à une société de l'officine par un pharmacien exploitant en nom propre	37
Hypothèse	37
Droits d'apport à payer	37
Montages financiers de départ	38
À propos de l'article 151 octies du CGI	40
Cas d'imposition de la plus-value en report	41
Incidence bancaire en cas de reprise du passif	42
Si les associés n'ont pas le même apport	42
Et les murs ?	42
• Sort des plus-values	43
Conséquences fiscales	43
Coût et formalités	44
• Étude d'un cas précis : passer du statut d'entreprise individuelle à celui de société	45
Les motivations du chef d'entreprise	45
Choisir la forme de la SEL	45
Mode de passage vers la SEL	45
• Mise en société d'un fonds de pharmacie : exemple de valorisation des éléments apportés à une société	47
Régime fiscal de la société créée	49
Taxation de la plus-value future	50

APPORT D'UN FONDS DE COMMERCE À UNE SOCIÉTÉ : FORMALITÉS À EFFECTUER ET PIÈCES À PRODUIRE PAR LES ASSOCIÉS	53
• Le parcours juridique	54
Protocole d'accord	54
Traité d'apport et constitution d'une société sous condition suspensive réglementaire	56
Acte constatant la réalisation de l'apport et acte de cession de parts sociales	56
• Un cycle de formalités spécifiques	56
Après la signature du protocole	57
Après la signature du traité d'apport et des statuts de la société sous condition suspensive réglementaire	57
• Pour ne rien oublier	58
Recommandations	58
Pour information complémentaire : les démarches accomplies pour le compte des pharmaciens par le juriste, rédacteur d'acte	60
ACHATS ET VENTES DE TITRES DE SOCIÉTÉS : L'ESSENTIEL À CONNAÎTRE	63
• Acheter un fonds ou des titres de société : quelles différences ?	64
L'acquisition du fonds de commerce	64
L'acquisition des parts de l'associé sortant	64
• Choix de la forme d'exploitation en société	66
Quelles conséquences juridiques ?	66
Quels impacts sur le statut social ?	67
Quelles répercussions fiscales ?	67
• Régime IR ou IS ?	68
• Vente du fonds ou de parts sociales : quelles conséquences fiscales ?	70
Vente du fonds de commerce : quel impact pour le vendeur sur les plus-values ?	70
Vente de parts sociales : quel impact pour le vendeur sur les plus-values ?	70
Vente de parts sociales : quel impact pour l'acquéreur ?	71
• Précautions à prendre en cas de rachats de parts sociales :	
L'audit de la société	71
• Approche des impôts latents : incidence sur le prix des parts (décote)	72
Des décotes sur la plus-value latente	72
Des décotes sur les réserves non distribuées	73
• Les autres pièges de la cession des parts sociales	73
Les comptes courants d'associés	73
Les prêts bancaires	74
Le redressement fiscal	74

L'ACQUISITION DE PARTS SOCIALES	77
• Spécificités des cessions de titres sur le plan juridique	78
Négocier une garantie d'actif et de passif :	
les six questions à se poser	79
La « garantie de la garantie »	81
Garantie de passif : la faire jouer dans les temps	81
Une convention à bien verrouiller	82
Cédant, êtes-vous bien libéré de votre engagement de caution ?	83
• La cession de parts sociales	84
Détermination des parts sociales : les grands principes	84
Le parcours juridique	85
Les événements possibles après la cession	89
• Exemples de calcul du prix de parts sociales	90
Évaluer les titres d'une société soumise à l'IR	90
Évaluer les titres d'une société soumise à l'IS	95
LES POINTS IMPORTANTS DE LA NÉGOCIATION	99
• Ventes de parts de sociétés à l'IS : négocier une décote	100
• Dettes de la société : qui paie quoi ?	101
• Les comptes courants d'associé	102
• Les réserves	103
• Les bénéfices intercalaires (pour rappel)	104
• Les autres points de négociation	105
Régler le sort du prêt en cours	105
Cession de parts de SNC (à l'IR) : attention aux dates !	106
Les formalités à respecter en SNC	106
Cession de parts : cas où l'intervention du conjoint est requise	107
Pensez à l'arbitrage	107
L'ACHAT DE PARTS SOCIALES : LES AUTRES POINTS CLÉS À NE PAS NÉGLIGER	109
• Le problème du nantissement du fonds de commerce	110
• Déduction des intérêts d'emprunt	111
• Les droits d'enregistrement	111
Montants	111
Abattement de 23 000 € sur la cession de parts sociales	112
Quand faut-il payer ces droits ?	113
• Réunion des parts sociales : cas de l'associé unique	113
• Conséquences de la transformation	114

• Transmission progressive : prévoir une convention de transmission . . .	115
Principe	115
Transmission en deux étapes	116
Transmission progressive par le biais d'une SEL	116
SEL : un intérêt partagé	117
• Dissolution de société à l'IR : Pas de « mistigri fiscal » !	117
LE FORMALISME JURIDIQUE DE LA CESSION DE PARTS	119
• Les étapes de la vente	120
• En pratique	120
• La transformation d'une société sans changement d'associés	124
LES PLUS-VALUES DE CESSION DE DROITS SOCIAUX	125
• Plus-value taxable à l'IR : rappel des textes	126
Cession du fonds de pharmacie	126
Cession du fonds de pharmacie par une société à l'IR	126
Cession des parts sociales d'une société à l'IR	127
• Cession de titres de société à l'IS : imposition des plus-values	128
• Bénéficiaire du système dit du quotient	131
SOCIÉTÉ : DE L'INTÉRÊT DES OPÉRATIONS SUR LE CAPITAL	135
• Opération sur le capital : dans quelles situations ?	136
• Augmenter le capital social	136
Trois façons d'augmenter le capital	137
Les formalités à accomplir	137
• Réduire le capital d'une société	138
Une opportunité supplémentaire	138
Des fonds propres suffisants	140
Résumé des avantages	141
Le formalisme juridique d'une réduction de capital	141
• L'entrée des pharmaciens adjoints dans le capital des SEL d'officines	142
Quelles sont les modalités et conditions dans lesquelles les pharmaciens adjoints peuvent détenir une fraction du capital de SEL ?	142
Que se passe-t-il si l'adjoint n'est plus salarié de la SEL dans laquelle il a des participations ?	142
Quelles sont les autres dispositions du décret ?	143

• Cas particuliers	144
Mettre en sommeil sa société	144
Le décès de son associé	145
LES HOLDINGS EN PHARMACIE	147
• Le décret sur les SPFPL de pharmaciens	149
Qui peut être associé d'une SPFPL ?	149
La procédure de constitution d'une SPFPL	150
La dissociation des droits (article 5-1 de la loi de 1990)	152
La limitation du nombre de participations	152
Seuil de détention minimal	153
Le pouvoir de contrôle des instances ordinales	153
La dissolution des SPFPL	154
• La SPFPL en tant qu'outil de transmission de titres de SEL	155
Forme de la société à acquérir	155
Financement de l'acquisition	157
Régime fiscal de la SPFPL	159
• La SPFPL : quand ? Comment ? Seul ou à plusieurs ?	160
Y a-t-il un bon âge pour la créer ?	160
Constitution d'une SPFPL seul ou à plusieurs acquéreurs	162
• Quelques applications des SPFPL	162
La SPFPL, outil de réinvestissement : mécanisme de l'apport/cession	162
La SPFPL : outil de transmission programmée de parts entre associés	164
La SPFPL : outil d'un cursus professionnel	165
Attention : certains montages ne sont pas admis par la loi !	166
• SPFPL : Quelle sortie ?	168
• Conclusion	170
S'ASSOCIER AVEC UN PHARMACIEN INVESTISSEUR	171
• Pourquoi s'associer avec un pharmacien investisseur ?	172
• Quelle forme sociétaire pour permettre une association avec un pharmacien investisseur ?	172
• Quelle quotité du capital peut être détenue par le pharmacien investisseur ?	173
• Comment accroître l'apport que peut réaliser le pharmacien investisseur ?	173
• Une association équilibrée	175
• Bien choisir son outil d'acquisition	176
• Le pacte d'associés	176

• La sortie de l'investisseur	177
• La stratégie de rachat des titres de l'investisseur par l'associé exploitant de la SEL	178
• Un formalisme à respecter	179
• L'autre solution : procéder à une réduction du capital	179
SORTIR D'UNE SNC	181
• La délicate cession de parts d'une SNC	182
• Une solution alternative jusqu'alors peu satisfaisante (en l'absence des SPFPL)	183
• Une transformation en SEL désormais pertinente	184
• Le changement de régime fiscal	184
• La nécessité d'anticiper suffisamment la transformation	185
• Conclusion	186