

QUE FAIRE DE MA TRÉSORERIE EN TROP ?

La pandémie a poussé les équipes au bout du rouleau mais le travail a payé. Que faire de la trésorerie de la pharmacie ? Quelle part convient-il de garder et comment investir le surplus ? Nous vous livrons la méthodologie conseillée par nos experts-comptables.

 Pierre-Hélène Disderot

En ce début d'année, les équipes officinales sont épuisées mais les caisses sont pleines pour beaucoup de pharmacies. «*La trésorerie moyenne pour les clients Adequa est de 10 % du CA, la marge en valeur a augmenté de 13 % en 2021, les frais de personnels de 6 % et la rentabilité de 22 %. Cela est incroyable ; je n'ai jamais vu de tels chiffres*», s'exclame Olivier Delétoille, expert-comptable au cabinet Adequa. En 2020, la trésorerie s'était accumulée grâce aux reports des remboursements d'emprunt, aux PGE et aux mesures de report de versement des charges sociales. «*Ce phénomène devrait s'être accentué en 2021 et se poursuivre début 2022 du fait d'une activité dynamique liée aux tests antigéniques et à la vaccination*», confirme Philippe Becker, expert-comptable chez Fiducial. Alors face à cette trésorerie renouvelée, que faire ?

“Aujourd'hui, nous avons en moyenne 10 % du CA en trésorerie, c'est très important. Avant la crise, nous étions à 8 %.”

Olivier Delétoille, expert-comptable au cabinet Adequa

Quand est-ce qu'il y a «trop» de trésorerie ?

La première question va être évidemment celle du minimum nécessaire. «*Nous considérons qu'avoir en trésorerie l'équivalent d'un mois d'achat hors taxes tout au long de l'année est une règle à suivre pour s'assurer une bonne sécurité financière*», répond Philippe Becker. On peut alors se demander s'il peut y avoir un maximum de trésorerie à ne pas dépasser ? «*Oui, il y en a un. Il convient d'actualiser les prévisionnels de manière très prudente jusqu'à la fin des emprunts. Mais si, au cours du temps, la trésorerie n'est pas grignotée, alors il faut vider les caisses*», assure pour sa part Olivier Deletoille. Des précautions sont donc à prendre, notamment sur les reports d'échéances. Attention aussi aux PGE qui gonflent artificiellement la trésorerie. Mais face à l'inflation, il n'est pas bon de garder de l'argent qui ne travaille pas et qui risque de se dévaluer.

Investir dans sa pharmacie

Quand on est pharmacien, il existe bien un investissement dans lequel on est plus à l'aise : c'est la pharmacie. La sienne tout d'abord. Avec l'épanouissement des nouvelles missions, l'espace de confidentialité est un investissement quasi indispensable et il est peut-être temps de refaire une beauté à votre officine. «*Dans cette hypothèse, le titulaire empruntera de manière à n'utiliser qu'une partie de cette trésorerie - les*

REMBOURSER RAPIDEMENT SON EMPRUNT ?

Profiter de la bulle d'air des tests antigéniques pour se débarrasser de son emprunt ? «*Quand vous avez des taux d'intérêt à 1 %, ce n'est pas très intéressant. Déjà, des pénalités sont appliquées pour remboursement anticipé dans la grande majorité des cas. Et s'il vous reste 8 ans d'emprunt à 0,8 %, vous pouvez légitimement espérer que l'inflation soit telle que vous la rembourserez encore plus facilement plus tard*», répond Olivier Delétoille.

banquiers prêtent plus facilement lorsque le compte bancaire est plein - et ne financera que 10 à 20 % de l'investissement. De plus, avoir de la trésorerie sur son compte bancaire, c'est bon pour le moral !», assure Philippe Becker.

Mais ce n'est donc pas forcément un investissement dans la pharmacie qui réduira suffisamment votre excédent de trésorerie. S'offre aussi, parfois, l'occasion d'investir dans une autre pharmacie.

Si vous gérez votre pharmacie sous forme de société, il est possible de faire remonter

“ Si vous avez l’opportunité d’un bon projet d’installation, l’argent nécessaire et un adjoint qui veut s’installer, vous avez le triptyque parfait. Vous réinvestissez dans quelque chose de rentable. ”

Olivier Delétoille, expert-comptable au cabinet Adequa

une partie de votre trésorerie excédentaire dans une holding pour la réinjecter dans une SEL d’une autre pharmacie. « Si vous avez l’opportunité d’un bon projet, l’argent nécessaire et un adjoint qui veut s’installer, vous avez le triptyque parfait. Vous réinvestissez dans quelque chose de rentable », conseille vivement Olivier Delétoille. En plus, c’est un placement que vous maîtrisez, qui aide un consœur ou un confrère et protège le monopole. Encore faut-il que les étoiles s’alignent. Si ce n’est pas le cas, il ne reste plus qu’à récolter les fruits de votre labeur.

Vider la caisse

Si vous avez prudemment calculé votre prévisionnel avec votre expert-comptable, et êtes sûr de sortir de la trésorerie, alors plusieurs solutions sont possibles, selon votre situation.

« La sortie de trésorerie à des fins personnelles est simple dans une pharmacie en nom propre, à condition de ne pas rendre le capital négatif. En revanche, dans une société, le droit impose un assez lourd formalisme pour distribuer les dividendes, qui seront fiscalisés. Il n’y a qu’une hypothèse où cela est facile et non fiscalisé : c’est de rembourser son compte courant d’associé, c’est-à-dire l’argent apporté au départ de la création de la société ou du rachat des titres », précise Philippe Becker.

Et si cette dernière option ne peut s’offrir à vous, alors il faudra, comme toujours, payer une taxe. Olivier Delétoille met tout de même en garde les titulaires face aux échéances électorales : « Aujourd’hui, nous connaissons la fiscalité applicable. Franchir le Rubicon et sortir l’argent de la SEL sous forme de dividendes, c’est se soumettre à la flat tax de 30 %. Qu’en sera-t-il en 2023 ? ». Vous voilà prévenu. •

LE BILAN D’ADEQUA



Olivier Delétoille partage le bilan 2021 de son cabinet et fait part de son analyse.

« Nous suivons 151 pharmacies sur tout le territoire, sauf Paris et les Dom-Tom. Elles sont toutes axées soins/services et non pas discount. »

- Chiffre d’affaires : + 8,6 %
- Taux de marge : 2020 : 31,79 % ; 2021 : 33,22 %
- Marge en valeur : + 13,49 %
- Frais de personnel (hors titulaire) : + 6,51 %
- Rentabilité : + 22,31 %

« J’avais l’habitude de représenter la pharmacie comme une baignoire que l’on remplit en même temps qu’elle se vide. Bon an mal an, nous suivions difficilement l’inflation. Mais cette année, c’est surréaliste ; je n’ai jamais vu ça ! Ces très bons chiffres sont liés aux produits barrières (gels, masques), à la vaccination, ainsi qu’aux tests antigéniques, très clairement. Toutes les officines n’ont pas pu effectuer les tests et la vaccination, cela dépend de la main d’œuvre et non de la taille de l’officine. Les pharmacies loin des facultés, des étudiants, des retraités, etc., n’ont pas pu les proposer. De petites officines ont tiré leur épingle du jeu, certaines ont même été sauvées du dépôt de bilan. Comme témoins de cette dynamique, deux pharmacies qui, par conviction, n’ont fait ni vaccin, ni test, ont réalisé à peu près les mêmes chiffres que l’année passée ».

FACE À LA DIFFICULTÉ : UNE PRIME POUR LES SALARIÉS

En ces périodes de manque de ressources humaines à l’officine, alors que les équipes charbonnent pour absorber les flux de patients, n’oubliez pas, avant de sortir de l’argent de la pharmacie, de verser des primes. Quelle est la prime juste ?

« C’est une question que nous posent beaucoup de pharmaciens dans cette période où il faut des équipes soudées et efficaces, et fidéliser ses salariés dans un contexte de pénurie de ressources humaines. Il faut privilégier les formules de primes, voire de contrats d’intéressement, qui n’engagent pas trop sur le futur. En effet, on ne sait pas de quoi sera fait 2023... », répond Philippe Becker.

Un avis partagé par Olivier Delétoille qui ajoute que « si vous ne soutenez pas votre équipe, elle vous suivra une fois, mais pas deux. Il faut absolument remercier vos collaborateurs avec un effet “Waouh !” La prochaine fois que vous leur demanderez de mettre un coup de collier, ils seront présents à vos côtés. »