



La force d'un réseau de cabinets indépendants spécialistes de la transaction de pharmacies

Acquisitions/cessions/regroupements/transferts/courtage

Loi de finances pour 2026

Les mesures à retenir pour l'officine

Le texte de la loi de finances 2026 issu de l'article 49-3 est considéré comme adopté en nouvelle lecture par les députés. Sans attendre la décision du Conseil constitutionnel et la publication de la loi au « Journal Officiel », PSP Pharma vous aide à comprendre l'impact concret de ce texte sur l'achat et la vente d'une officine.



L'amortissement du fonds commercial prorogé jusqu'en 2029

Le bénéfice de l'amortissement du fonds commercial devait normalement s'éteindre au 31 décembre 2025. Ce cadeau fiscal est bien parti pour être reconduit jusqu'à fin 2029 (article 4 bis de la loi de finances pour 2026). Selon nos informations qui restent à confirmer, après le passage du texte devant le Conseil constitutionnel, la mesure de déduction fiscale est prolongée aux fonds commerciaux acquis jusqu'au 31 décembre 2029. En d'autres termes, cette prorogation entre en vigueur pour tout exercice clos à compter du 1^{er} janvier 2026. La reconduction de ce dispositif qui permet d'amortir comptablement et fiscalement le fonds pendant 10 ans, dont les bénéfices concrets pour les acquéreurs sont moins d'impôt, plus de trésorerie et une capacité d'autofinancement améliorée, devrait logiquement dynamiser le marché des transactions et inciter à l'achat ou à la reprise d'un fonds de commerce.

Véronique ROGER, Cabinet VILLARD

RHÔNE-ALPES
BOURGOGNE
FRANCHE-COMTE

CDHR : un dispositif désormais durable

La CDHR (Contribution Différentielle sur les Hauts Revenus) s'applique aux foyers dont le revenu fiscal de référence excède 250 K€ pour une personne seule ou 500 k€ pour un couple. Elle vient en complément de l'impôt sur le revenu et de la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus (CEHR), de telle sorte que l'imposition minimale soit égale à 20% du revenu fiscal de référence. Les seuils d'assujettissement à la CEHR et à la CDHR sont identiques. Une personne redéuable de la CDHR est redéuable de la CEHR, mais l'inverse n'est pas forcément vrai. La CDHR devait initialement être limitée à une année, pour l'imposition des revenus 2025. Ce dispositif devient désormais permanent et sera pérennisé tant que le déficit public restera supérieur à 3% du PIB. Soulignons aussi comme nouveauté introduite par la loi de finances pour 2026 la meilleure prise en compte des modifications de situations personnelles : mariage, divorce, séparation, décès conjoint, évolution du nombre de personnes à charge, transfert de résidence fiscale...

Matthieu RIBERRY, Cabinet RIBERRY



NORD
PAS-DE-CALAIS
AISNE



NORMANDIE
CENTRE-VAL-DE-LOIRE
SOMME - OISE
VAL D'OISE - YVELINES

Pas de taxe sur les SPFPL de pharmacie, Pacte Dutreil préservé

Un des objectifs poursuivis par la loi de finances 2026 est de lutter contre les abus d'optimisation fiscale. En plus du resserrement sur les conditions du régime d'apport-cession, l'article 7 de la loi instaure une taxe sur les holdings et son article 8 révise les modalités du pacte Dutreil, afin de réserver les avantages fiscaux aux seules activités économiques « réelles ». La taxe de 20% sur les holdings s'applique lorsque celles-ci détiennent des biens « somptuaires » à l'actif (biens d'art, bijoux, métaux précieux, chevaux, vins, voitures de collection, bateaux, yachts...). Elle vise la catégorie des holdings patrimoniales, structures à l'IS détentrices d'un patrimoine de plus de 5 M€, sous contrôle majoritairement familial. Autant dire que les SPFPL de pharmacies ne sont pas concernées, tant que celles-ci ne sont pas transformées en holding patrimoniale après la cession de toute activité de détention de titres de SEL.

De la même façon, sont exclus du champ de l'exonération des droits de mutation au titre du pacte Dutreil – transmission, les biens somptuaires détenus par la société, lorsqu'ils ne sont pas exclusivement affectés par celle-ci à une activité opérationnelle, pendant une durée d'au moins trois ans avant la transmission ou, à défaut, depuis leur acquisition, et jusqu'à la fin de l'engagement individuel de conservation ou, à défaut, jusqu'à sa cession. La durée de l'engagement individuel de conservation est, par ailleurs, allongée de 4 à 6 ans.

Nicolas PLUMECOQ, Cabinet PLUMECOQ

Apport-cession : durcissement du dispositif

La loi de finances pour 2026 restreint le périmètre de l'apport-cession (art.150-O B ter du CGI), ce dispositif qui permet de décupler sa capacité d'entreprendre, en réinvestissant le produit de cession d'une entreprise et en plaçant en report d'imposition la plus-value réalisée, sous réserve de respecter certaines conditions. En contrepartie, le produit de cession doit être réinvesti, désormais sous 3 ans (au lieu de 2 ans) et pour l'équivalent d'au moins 70% (contre 60% auparavant), dans une activité économique éligible. La personne qui contrôle la société est tenue de conserver les titres acquis pendant 5 ans minimum (contre 1 an auparavant).

Pour rappel, cette opération se déroule en trois étapes :

- 1) Le pharmacien constitue une société holding (SPFPL)
- 2) Il apporte les titres de sa SEL à cette SPFPL. La plus-value mise en évidence lors de cet apport bénéficie d'un report d'imposition jusqu'à la cession des titres reçus en contrepartie de l'apport.

- 3) La SPFPL cède les titres de la SEL et sous la condition mentionnée plus haut, l'imposition immédiate des plus-values de cession est évitée (le report se poursuit).

Il convient de respecter les conditions de réemploi du produit de la cession ou de durée, pour éviter que l'imposition mise en évidence sur la plus-value d'apport, n'hypothèque par anticipation, voire ne ruine, l'intérêt de l'opération. Raison pour laquelle il est plus simple de mettre en place sa propre SPFPL dès le départ. Cet outil d'un cursus professionnel va acquérir les titres, s'endetter et remonter les résultats de sa filiale afin de rembourser l'emprunt d'acquisition des titres.

Gilles ANDRIEU, Cabinet ESPACE

Quelques bonnes raisons de choisir PSP Pharma :

Réactivité : La transaction de pharmacie est une affaire de réactivité. Nous en avons fait notre maître-mot dans notre approche de la relation client. La réactivité est le fruit de l'implication de nos collaborateurs/salariés de nos entreprises.

Présence : Notre organisation (en réseau de cabinets indépendants) est le garant d'une véritable proximité avec nos clients. Grâce à notre fort ancrage local, un pharmacien qui fait appel à nos services n'est jamais très éloigné géographiquement de nos instances dirigeantes. Notre présence locale vous assure également d'une parfaite connaissance du marché et de ses acteurs.

Suivi : Notre crédo est de savoir décoder les vraies aspirations et motivations profondes des pharmaciens, notamment des nouvelles générations d'acquéreurs. Au-delà d'être disponible physiquement, c'est le sens de l'accompagnement, du suivi, de l'écoute personnalisée des besoins de nos clients et de la recherche permanente de solutions qui est capital.