

marie-france gaime

# Une officine à tout prix

Marie-France Gaime raconte comment elle a dû faire preuve de détermination pour récolter les fonds afin de racheter la pharmacie de ses rêves... et l'agrandir.

La vie n'est pas un long fleuve tranquille. Marie-France Gaime l'a appris à ses dépens. Quand elle choisit de s'installer pour la première fois comme titulaire en Savoie, à Viviers-du-Lac, la pharmacienne originaire d'Aix-les-Bains a un vrai coup de cœur pour une toute petite officine. « Son emplacement est exceptionnel car elle est située sur l'une des routes les plus fréquentées et dispose d'un parking. Je savais que cette officine était petite, sombre et dépourvue de rayon parapharmacie. Mais son potentiel était énorme, elle pouvait être redynamisée », s'enthousiasme Marie-France Gaime.

## Des reconnaissances de dette auprès des proches

Quand, au début de l'année 2008, la pharmacie est à vendre, la jeune femme fonce... avant de s'apercevoir que son apport personnel est loin du compte. Convaincue du potentiel de sa cible, elle va alors frapper à la porte de Savoie Initiative, une structure locale qui accorde des prêts d'honneur à des créateurs d'entreprise. Marie-France choi-



Marie-France Gaime (deuxième en partant de la gauche) et son équipe.

sit de s'associer : « Je me suis rapprochée d'une ancienne collègue qui a accepté de me suivre », se souvient-elle. Trois jours avant la signature de l'acte de vente de la pharmacie, le conseil de l'Ordre refuse le dossier de sa future associée au motif qu'elle n'avait pas validé sa sixième année. Celle-ci jette alors l'éponge. Mais c'est sans compter sur la détermination de Marie-France Gaime qui a deux jours pour trouver des fonds. « J'ai pris mon agenda et j'ai appelé famille et amis. Je leur ai

proposé une reconnaissance de dette avec taux d'intérêt. Certains m'ont prêté quelques milliers d'euros, d'autres quelques dizaines », se souvient-elle.

## Négocier avec la banque pour s'agrandir

Au même moment, une belle opportunité se présente. « Le propriétaire de deux studios accolés à la pharmacie m'a proposé de me les louer pour m'agrandir, faisant ainsi passer la surface de vente de 25 à 100 m<sup>2</sup> », raconte cette femme opiniâtre. De quoi néanmoins compliquer le bouclage du tour de table ! Marie-France Gaime négocie alors avec la banque un prêt bancaire dont le remboursement sur la première année ne porte que sur les intérêts, afin de financer les travaux d'agrandissement. La persévérance de la pharmacienne devrait maintenant porter ses fruits. La titulaire vient en effet d'achever ses travaux d'agrandissement. ■

Françoise Sigot

## LE CONSEIL

Si vous envisagez de faire une donation d'une partie de votre officine à l'un de vos enfants, la procédure de rescrit valeur peut vous intéresser. Il s'agit d'une demande, effectuée préalablement à la donation et adressée par pli recommandé avec AR à la direction générale des finances publiques. Le dossier déposé doit contenir le projet d'acte de donation et la proposition d'évaluation de la valeur du fonds ou des parts, ainsi qu'un certain nombre d'éléments répertoriés par décret (statuts, descriptifs des activités, mutations antérieures...). Si le fisc accepte, il ne pourra pas remettre en cause la valeur fixée pour l'officine si un acte de donation conforme au projet est signé dans les trois mois suivant sa décision.

## en bref

### AGEN (LOT-ET-GARONNE)

#### Une pharmacie transférée

La pharmacie située boulevard de la République (aux quatre feux) déménage. L'officine va investir un pavillon à réaménager à l'extrémité du boulevard de la Liberté, non loin de l'enseigne Lidl, d'ici à la fin de l'année.

### JARBES (MIDI-PYRÉNÉES)

#### Une officine meurt

La pharmacie Saint-Antoine vient de baisser le rideau. Cette officine, dirigée depuis neuf ans par Hélène et Jean-Pierre Le Brishoual, est en liquidation judiciaire. Les titulaires ont été victimes de la forte concurrence liée à une surdensité officinale (1 pharmacie pour 1 750 habitants) et à une chute démographique.



## Avis d'expert

Matthieu Riberry, cogérant du cabinet éponyme

« Dans ce dossier, les délais initiaux n'ont pas été modifiés. L'issue heureuse de ce projet tient à

l'implication de l'acheteuse. Car, avec de la motivation, rien n'est insurmontable. Les différentes étapes d'une cession, depuis l'étude préalable jusqu'à la prise de possession de l'officine, sont un avant-goût de la future fonction de titulaire. Il faut aussi savoir s'entourer de professionnels, tels que le transactionnaire, l'expert-comptable, le rédacteur d'actes, les banquiers ou encore l'inventoriste. »