



Guide

de l'installation du pharmacien d'officine



La médicale

assure les professionnels de santé



"La pharmacie est un métier aux multiples facettes et en perpétuelle évolution"

Dr Philippe Besset, Président de la Fédération des syndicats pharmaceutiques de France (FSPF)



Devenir titulaire d'une officine est un choix qui vous engage. Car s'installer, c'est décider

de défendre les piliers de la pharmacie : celui de la déontologie, inhérent à tout professionnel de santé, et celui de l'indépendance propre à chaque chef d'entreprise. Les pharmacies d'officine ont en effet cette particularité d'être des entreprises commerciales exclusivement détenues par des détenteurs d'un diplôme de pharmacien.

Cette double exigence doit vous conduire à imaginer et à envisager les évolutions de notre profession, tout en respectant le cadre éthique dans lequel elle doit être exercée. Et ceci n'est aucunement contraignant car la pharmacie est un métier aux multiples facettes et en perpétuelle évolution.

Il est donc essentiel que les pharmaciens titulaires aient bien réfléchi aux moyens qu'ils mettront en œuvre pour accueillir au mieux les patients-clients afin de répondre à leurs attentes et de satisfaire leurs besoins.

Dès lors, l'entrepreneur que vous êtes ne pourra que s'épanouir en faisant de son officine une entreprise à son image. D'autant que les nouvelles missions qui ont été dédiées à la profession -vaccination, entretiens pharmaceutiques, prise en charge de premiers recours...- permettront à chaque titulaire de définir les priorités de l'entreprise officinale en fonction des exigences de la patientèle-clientèle.

D'où l'intérêt, avant de vous installer, de bien réfléchir à l'exercice que vous souhaitez et donc au type d'officine que vous choisirez : de quartier, de centre commercial, semi-rurale ou rurale.

Ce guide vous aidera dans vos démarches en identifiant les étapes à respecter et en répondant aux questions que vous vous poseriez dans le cadre de votre projet d'installation.

Bonne installation, chères consœurs et chers confrères. ”



Partenaire de La Médicale

Un métier toujours attractif et en pleine évolution



Au 1^{er} janvier 2025, 55 693 pharmaciens (24 975 titulaires et 30 718 adjoints) exerçaient dans les 20 242 officines françaises (19 627 dans l'Hexagone et 615 Outre-Mer). Des chiffres* qui démontrent le dynamisme d'une profession en perpétuelle évolution et dont l'âge moyen ne cesse de diminuer : 49,1 ans pour les titulaires et 44,4 ans pour les adjoints.

Les pharmaciens titulaires d'officine sont de plus en plus jeunes. En dix ans -de 2014 à 2024- la moyenne d'âge est ainsi passée de 50,2 ans à 49,1 ans ; avec à la clé un nombre croissant de titulaires de moins de 40 ans.

Révéléateur du dynamisme d'une profession qui se veut de plus en plus attractive, ce rajeunissement est à rapprocher des nouvelles missions qui sont aujourd'hui confiées aux officinaux. Vaccination, entretiens pharmaceutiques, détection des angines et des cystites après le succès de l'expérimentation OsyS** (orientation dans le système de soins) ... sont autant de preuves de l'engagement des pharmaciens d'officine dans la prise en charge des patients en premier recours.

D'autant que le maillage officinal garantit, encore et toujours, aux patients-clients un accès aux soins de proximité et aux médicaments sur l'ensemble du territoire national. En métropole, le nombre d'officines est certes passé de 19 887, en 2024, à 19 627, en 2025. Mais cette restructuration du réseau ne remet aucunement en cause la répartition démo-géographique des pharmacies.

→ CE GUIDE PERMET AUX (FUTURS) TITULAIRES DE :

- Se renseigner sur leur environnement professionnel
- Bien analyser les besoins de leurs clients-patients
- Déterminer la forme juridique la plus adaptée à leur exercice professionnel
- Sans oublier les formalités administratives à accomplir, les banques, assurances et autres mutuelles à choisir et toutes les démarches à entreprendre avant de débiter sa vie d'entrepreneur.

* Source : <https://www.ordre.pharmacien.fr/l-ordre/attractivite-demographie>

** Pour en savoir plus : consulter la page 23



Sommaire

Guide de l'installation du pharmacien

1 Créer ou reprendre une officine 5	6 Les démarches administratives 31
2 Choisir son lieu d'installation 8	1 S'inscrire au Conseil national de l'Ordre des Pharmaciens (CNOP) 32
1 Les typologies d'officine 9	2 S'enregistrer auprès de l'Assurance Maladie 33
2 L'étude de marché Les outils d'aide à l'installation 11	3 S'immatriculer auprès des organismes sociaux 33
3 Les formes d'exercice 15	7 Assurer son activité grâce à une couverture multirisque professionnelle 34
1 L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) 16	8 Budgéter et financer son installation 36
2 La société en nom collectif (SNC) 17	9 Organiser sa comptabilité 38
3 La société d'exercice libéral (SEL) 18	1 Ouvrir un compte bancaire professionnel 39
4 La société de participations financières de professions libérales (SPFPL) 19	2 Ne pas négliger l'intérêt d'un cabinet comptable 39
5 La société interprofessionnelle de soins ambulatoires (SISA) 19	10 Concilier respect des obligations du RGPD et numérique à l'officine 40
6 La société civile immobilière (SCI) 20	11 Sécuriser son activité en 3 étapes Souscrire une complémentaire santé, penser à la prévoyance, à une retraite supplémentaire 43
4 Le cadre professionnel 21	1 Choisir un contrat frais de santé 44
1 Les évolutions législatives 22	2 Protéger sa famille et son revenu avec une prévoyance 45
2 La convention nationale des pharmaciens 24	3 Compléter sa retraite avec une solution supplémentaire 47
5 L'équipe officinale 26	
1 Le pharmacien titulaire 27	
2 Le pharmacien adjoint 28	
3 Le pharmacien remplaçant 28	
4 Le préparateur en pharmacie 29	
5 Le collaborateur du back office 29	





Créer ou reprendre, une officine



1

Créer ou reprendre une officine

A lors que la majorité des professions médicales bénéficient d'une liberté d'installation, l'ouverture d'une pharmacie est soumise à des conditions géographiques et démographiques strictes.

Une officine ne peut être créée que dans une commune dépourvue de pharmacie et comptant au moins 2 500 habitants. Dans les communes disposant déjà d'une ou plusieurs pharmacies, une nouvelle officine ne peut être ouverte que par tranche entière supplémentaire de 4 500 habitants.

Ainsi, la quasi-totalité des installations se fait désormais par la reprise d'une officine existante.

Toutefois certaines reprises/installations peuvent faire l'objet d'un transfert de l'officine voire de regroupements de plusieurs entités. Conformément aux articles [L. 5125-3](#), [L. 5125-4](#), [L. 5125-5](#) et [R. 5125-1](#) du code de la santé publique (CSP), les pharmaciens qui s'engagent dans cette voie comme ceux désirant ouvrir une nouvelle officine doivent préalablement obtenir l'autorisation du directeur régional de l'Agence Régionale de Santé (ARS) du lieu où l'exploitation est envisagée.



Afin d'obtenir cette autorisation, qui sera matérialisée par l'octroi d'une licence, la demande adressée à l'ARS doit être accompagnée d'un dossier regroupant un nombre important de pièces à mêmes de justifier :

- l'identité des pharmaciens (en tant que personne physique) ainsi que, le cas échéant, l'identité et la forme juridique de la ou des sociétés auteurs du projet ;
- leur qualification ;
- la localisation projetée de l'officine et, le cas échéant, celle de l'officine ou des officines dont le transfert ou le regroupement est envisagé ;
- les éléments permettant de justifier les droits du demandeur sur le local envisagé ;
- les éléments permettant de vérifier le respect des conditions minimales d'installation prévues aux articles [R. 5125-8](#) et [R. 5125-9](#), relatifs à la superficie, l'aménagement, l'agencement et l'équipement de l'officine.

Une fois la demande reçue, le directeur général de l'ARS procède à son enregistrement à la date et à l'heure de la réception du dossier complet ; puis délivre au demandeur un récépissé mentionnant ces éléments.

Dans le cas d'une demande de transfert ou de regroupement concernant plusieurs régions, le directeur général de l'ARS du lieu d'exploitation envisagé transmet un exemplaire du dossier complet au directeur général de l'ARS du lieu d'exploitation d'origine ou des ARS des lieux d'exploitation d'origine en vue de la prise de décision conjointe prévue à l'article [L. 5125-18](#).

Le récépissé délivré par le directeur général de l'ARS constitue le point de départ du délai d'instruction de la demande qui est de quatre mois. Durant ce délai, l'ARS pourra demander l'avis du Conseil régional de l'Ordre des pharmaciens (CROP), et celui des organisations représentatives des pharmaciens, Fédération des Syndicats Pharmaceutiques de France (FSPF) et Union des Syndicats de Pharmaciens d'Officine (USPO), en 2025.

Alors qu'en droit administratif français le silence de l'administration vaut accord, l'article [R. 5125-3](#) du CSP précise que dans le cadre d'une demande de licence à l'ARS, cette règle est inversée. En clair, au bout de quatre mois, l'absence de réponse de l'ARS vaut rejet. En cas de refus explicite (arrêté du directeur de l'ARS) ou de rejet implicite (absence de réponse) la décision peut être contestée dans les

deux mois par un recours administratif (gracieux ou hiérarchique) ou un recours contentieux.

Dès lors que la demande est acceptée, conformément à l'article [L. 5125-19](#) du CSP la licence est octroyée par arrêté publié au recueil des actes administratifs et l'autorisation prend effet trois mois plus tard à compter de la notification de l'arrêté.

Face à la longueur et à la complexité de cette procédure, une grande majorité de pharmaciens font appel à des professionnels afin de parvenir à la conception d'un dossier rigoureusement rédigé et argumenté selon les attentes de l'ARS.

→ Les ouvertures dérogatoires et le cas particulier des antennes de pharmacies

- Dans certains territoires considérés comme insuffisamment desservis en matière d'accès aux médicaments et lorsque la seule officine a cessé son activité sans trouver de repreneurs, des pharmacies « antennes » peuvent voir le jour à titre dérogatoire.
- Une douzaine d'antennes de pharmacie, gérées par une officine à proximité, ont été et/ou vont être créées dans le cadre des expérimentations dites de « l'article 51 » (consulter la page 23)



Les informations contenues dans ce chapitre 1 (pages 5 à 7) vous sont données à titre purement indicatif, dans un but pédagogique et préventif. Nous vous invitons à consulter vos interlocuteurs dédiés ou un spécialiste qualifié pour obtenir des informations plus précises ou des conseils personnalisés sur les modalités et le cadre juridique de votre installation en tant que pharmacien. Informations valables en date du 01/10/2025. Generali ne saurait être tenue responsable d'un préjudice d'aucune nature lié aux informations fournies.



Choisir son lieu d'installation



2

Choisir son lieu d'installation

Une pharmacie d'officine est une entreprise et à ce titre elle est unique. Il existe donc autant d'officines que de pharmaciens titulaires. Elles peuvent, toutefois, être regroupées en quatre grandes familles qui, chacune, correspond à un lieu d'exercice et donc à une typologie de clientèle-patientèle.

1

LES TYPOLOGIES D'OFFICINE

→ Pharmacie urbaine (de quartier)

Comme son nom l'indique, la pharmacie urbaine est située au cœur des villes et autres gros bourgs. Elle bénéficie donc d'un potentiel de clientèle-patientèle plus important en raison de la concentration de population et du flux généré par les transports en commun. D'autant qu'elle profite généralement de la proximité immédiate de prescripteurs libéraux, voire d'hôpitaux. Elle rayonne habituellement sur un quartier, avec des habitués souvent complétés de clients-patients de passage en raison de la proximité de commerces.

À l'heure où les pharmacies d'officines peinent à recruter, une implantation urbaine peut se révéler un atout pour séduire des candidats. Un élément à ne pas négliger car l'amplitude des horaires d'ouverture nécessite souvent une masse salariale plus importante. Et la concurrence étant forte entre officines, les candidats peuvent aussi être

facilement tentés d'aller voir si l'herbe est plus verte ailleurs... Cette proximité avec d'autres officines peut aussi conduire les titulaires à adapter leur politique commerciale afin de rester concurrentiels.

→ Pharmacie de centre commercial

Qui dit centre commercial, dit flux important et continu de clientèle en raison d'une offre commerciale riche et diversifiée. Il n'est donc pas surprenant que **les pharmacies installées dans ces galeries commerciales soient celles dont le chiffre d'affaires est souvent des plus importants.** En raison de la spécificité de cette clientèle-patientèle, par nature très volatile et à la recherche de prix bas, la part des ventes de produits cosmétiques et de parapharmacie soumis à une TVA à 20%, est plus importante dans la structure du chiffre d'affaires de ces officines.

L'importance du chiffre d'affaires des pharmacies de centres commerciaux n'est pas pour autant synonyme d'une meilleure rentabilité que dans les autres pharmacies. Et pour cause, les loyers des centres commerciaux sont souvent très chers et parfois fixés en fonction du chiffre d'affaires du locataire (clauses recettes). En outre, l'amplitude des horaires d'ouvertures nécessite souvent un personnel important et doté d'une expérience commerciale qui se paie.





→ Pharmacie de village (semi-rurale)

Dans les villages, où chacun se connaît, les clients-patients sont, par essence, attachés à leur équipe officinale. Cette fidélité est, bien évidemment, renforcée par une concurrence souvent éloignée. Dès lors, une politique commerciale agressive n'est pas nécessaire.

La structure du chiffre d'affaires étant souvent liée aux prescriptions médicales, voire à la présence d'un Ehpad (établissement d'hébergement pour personne âgée dépendante), **les relations avec les autres professionnels de santé et en particulier les médecins est un élément prépondérant dans l'exercice quotidien.**

Il est donc important de caler les heures d'ouverture de la pharmacie sur celles des cabinets médicaux et paramédicaux. Et bien sûr de prendre en considération les horaires des écoles et de l'éventuel marché. Ce qui peut se révéler un avantage auprès de futurs collaborateurs car l'amplitude horaire n'est pas forcément très importante ou, quand la pharmacie ouvre tôt et ferme tard, la semaine travaillée peut être réduite à quatre jours.

→ Pharmacie rurale

Exercer dans un cadre rural, c'est choisir de bénéficier du charme de la campagne. C'est souvent aussi l'occasion de tisser des relations de proximité avec sa clientèle-patientèle ; voire avec les autres professionnels de santé. A fortiori à l'heure où les communautés professionnelles territoriales de santé (CPTS) et les maisons de santé pluriprofessionnelles (MSP) incitent à un exercice coordonné.

En milieu rural, les clients-patients sont donc plus enclins à favoriser « leurs » commerçants. À charge pour les officinaux qui voudraient recruter de savoir attirer des candidats qui pourraient être a priori rebutés par l'éloignement voire l'isolement.

Autre point important : **la rentabilité est souvent meilleure, en raison de charges plus faibles et en particulier de loyers plus bas.** Sans oublier, dans certains cas, l'opportunité de bénéficier d'avantages fiscaux liés aux zones de revitalisation rurale (ZRR) créés par la [loi d'Orientation pour l'Aménagement et le Développement du Territoire](#) (LOADT) du 4 février 1995.

→ Le cas particulier des pharmacies saisonnières

- Lorsqu'elles se situent en bord de mer ou bien à la montagne, certaines pharmacies bénéficient d'un cadre de travail particulièrement agréable. L'exercice devant être adapté en fonction des saisons touristiques, il peut néanmoins se révéler complexe. D'autant que les conditions climatiques peuvent impacter l'activité.
- Au moment des vacances scolaires, lorsque les touristes sont présents, le rythme est souvent plus soutenu et l'équipe officinale doit être renforcée. Ce qui peut se révéler compliqué à l'heure où le recrutement de personnel est problématique. D'autant qu'il convient de trouver un logement pour ces « renforts ».
- La structure du chiffre d'affaires peut également se révéler complexe dans la mesure où elle varie en fonction des saisons touristiques avec, à ces moments-là, un nombre plus important de produits soumis à une TVA à 20%.

2

L'ÉTUDE DE MARCHÉ LES OUTILS D'AIDE À L'INSTALLATION

La taille d'une officine comme sa localisation sont des données fondamentales pour estimer le potentiel d'une pharmacie. La dépendance du chiffre d'affaires aux médicaments dispensés sur ordonnances constitue également une information essentielle pour apprécier le dynamisme d'une officine.



Dans le cadre du budget prévisionnel, il faut prendre en compte les différents éléments du chiffre d'affaires et les mettre en perspective avec l'évolution de l'environnement, telle qu'une éventuelle désertification médicale. D'autant que la valorisation d'une officine dépend désormais des données matérielles et immatérielles : d'où la difficulté du chiffrage.

→ L'environnement professionnel : l'offre locale de soins

Il est essentiel de connaître au mieux l'environnement professionnel du futur lieu d'installation (groupements locaux de praticiens, dispensaires, centres mutualistes, hôpitaux, Ehpad, SSIAD, autres structures de soins...). Afin d'évaluer son impact et son apport local, il faut :

- **Étudier les [statistiques de la caisse primaire d'assurance maladie \(CPAM\)](#)**, réaliser un « portrait-robot » (âge, date de leur installation, spécialisations...) des professionnels de santé déjà en place et examiner la manière de travailler de ses confrères et leur rythme de travail.
- **Se renseigner sur le nombre de médecins installés autour de l'officine** et sur leur âge afin d'anticiper d'éventuels départ à la retraite, souvent synonymes de désertification médicale.
- **S'informer sur l'existence d'éventuelles maisons de santé pluriprofessionnelles (MSP) et/ou de pôles de santé**, présents ou à venir, synonymes d'environnement favorable à un exercice interprofessionnel.
- **Prendre en compte l'âge des confrères déjà installés**, car le successeur d'un pharmacien proche de la retraite peut se révéler être un concurrent potentiellement dynamique.



→ CNOP

Le **Conseil national de l'Ordre des pharmaciens (CNOP)** met à disposition de la profession des renseignements précieux sur l'exercice professionnel en France métropolitaine et dans les DROM-TOM. Accessibles sur le site du Cnop, à partir de l'**onglet « Je suis pharmacien »**, ces informations permettent de décrypter l'exercice professionnel par mot clé ou par thématique.

Une **carte interactive** offre également une visibilité régionale sur le nombre d'offices, le nombre de titulaires, le nombre de médecins généralistes, la densité et l'âge de la population...



→ CARTOSANTÉ

Pour analyser l'activité et le potentiel d'une pharmacie, le candidat à l'installation peut également **consulter l'observatoire Cartosanté**. Ce portail cartographique porté par le projet mutualisé des ARS et Atlasanté recense l'offre de soins en cartes.

→ L'environnement populationnel

Pour mieux appréhender une évolution à long terme et ainsi adapter le plan de développement de la population du lieu d'installation, une étude démographique est conseillée. Elle permet d'obtenir des informations utiles pour catégoriser la clientèle :

- la répartition par tranches d'âges de la future clientèle-patiente ;
- la situation professionnelle prédominante (ouvriers, employés, cadres, commerçants, professions libérales, inactifs) ;
- les revenus moyens et les habitudes de vie ;
- les taux de natalité et de mortalité ;
- le sens des flux migratoires avec comme conséquences le vieillissement (désertification relative de certaines villes) ou le rajeunissement (villes nouvelles).

À partir de ces données, à chacun d'évaluer l'apport positif pour cette population de son installation. Et de faire coïncider ses DU (diplômes universitaires) avec les besoins, réels ou potentiels de la population.

Pour récolter le maximum d'information lors de l'étude de marché, il est conseillé :

- de créer une relation avec les praticiens et les paramédicaux déjà en place ;
- d'orienter ses recherches en s'appuyant sur l'ensemble du tissu social et économique du futur lieu d'installation.

Il est important de se rapprocher de la mairie du futur lieu d'installation pour :



- vérifier l'accessibilité de l'établissement (facilité de stationnement, proximité des moyens de transport, indications de voirie) ;
- obtenir les informations sur les développements futurs, le plan d'urbanisme ;
- s'informer sur les évolutions dans l'agglomération (administrations, maisons de retraite, projets immobiliers, commerces...).

→ Le rôle des transactionnaires

L'acquisition d'une officine nécessite une planification et une préparation minutieuse. Il est possible de faire appel à un expert, le transactionnaire en pharmacie, dont l'expertise et la connaissance de l'environnement professionnel facilite la cession, le rachat, voire le regroupement d'officines.

- Le vendeur peut bénéficier des conseils du transactionnaire pour évaluer au mieux l'entreprise et anticiper les conséquences fiscales de la cession.
- L'acquéreur peut non seulement se reposer sur cet intermédiaire pour trouver l'officine qui correspondra le mieux à ses besoins, mais également être aidé dans le processus d'achat qui peut se révéler complexe.

Car la valorisation d'une officine ne saurait se limiter à un simple pourcentage du chiffre d'affaires ; ni même à un multiple de l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) qui mesure la rentabilité

brute d'une entreprise et doit donc être retraité et reconstitué.

Apprécier le mieux possible le prix d'une pharmacie nécessite de connaître les facteurs qui influenceront sur sa valeur. En clair, les tendances du secteur, les performances financières passées et actuelles de l'officine, la concurrence...

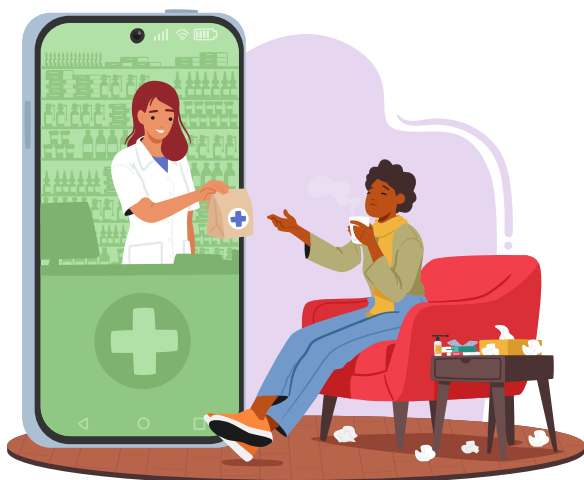
L'audit permet d'avoir une estimation précise de la valeur de la pharmacie en analysant la situation de l'établissement à la fois au regard des indicateurs financiers et d'éléments tels que le bail, les contrats de travail... Il permet également de corriger tout ce qui peut l'être pour que votre fonds de commerce de pharmacie soit le plus attractif et valorisable quand viendra le moment de la cession.

Et au moment de l'achat, le transactionnaire aidera avec le concours de juriste, avocat et notaire, à la rédaction du contrat et à l'organisation des inspections, ainsi qu'à la gestion des détails logistiques.

→ Le rôle des groupements

Plus de cinquante ans après l'apparition du premier groupement de pharmacies, ce sont plus des deux tiers des officines françaises qui font aujourd'hui partie d'un groupement*. Soit plus de 13 000 pharmacies.

* <https://www.federgy.com/>,
<https://www.udgpo.com/>



jusqu'à quinze ans, ceux-ci ne se remboursent en effet qu'à la dernière échéance. En clair, jusqu'au dénouement du crédit, le bénéficiaire du prêt ne s'acquitte que des intérêts et des cotisations d'assurance-emprunteur. Conséquence : le coût de ce prêt peut se révéler supérieur à celui d'un crédit bancaire classique.

Les groupements peuvent aussi proposer, au pharmacien candidat à la reprise d'une officine, un cautionnement auprès d'un organisme financier.

Mais qu'ils soient organisés sous une forme coopérative, en société ou bien en tant que groupement d'intérêt économique (GIE), toutes ces entités juridiques -puisque les groupements sont des personnes morales- ne proposent pas exactement les mêmes services.

Certains se concentrent sur leur rôle de centrale d'achat, à l'instar de ce qui avait motivé la création du premier groupement. D'autres vont jusqu'à développer une stratégie d'enseigne en proposant à leurs membres un système informatique commun, des services mutualisés (formations, merchandising, animation du point de vente...) ou encore un accompagnement juridique, voire une aide financière en cas d'installation.

Ces dispositifs de financement, appelés aussi « booster d'apport », peuvent prendre la forme d'un prêt directement consenti par le groupement et ainsi permettre au pharmacien d'atteindre le seuil des 20% d'apport souvent exigé par les établissements financiers. Il convient toutefois d'être vigilant lors du montage financier car ces « boosters d'apport » sont commercialisés sous la forme de « prêts in fine », dont la caractéristique est de proposer des mensualités identiques sur toute la durée de l'emprunt, à l'exception de la dernière, à laquelle vient s'ajouter la totalité du capital emprunté. Etablis sur une durée de cinq à sept ans et pouvant aller

→ Le cas particulier des zones franches

Créées en 1996, les Zones Franches Urbaines (ZFU) se définissent comme des quartiers dits « sensibles » de plus de 10 000 habitants. Ce sont des territoires défavorisés du point de vue économique. Le taux de chômage y est élevé, on y compte une forte proportion de jeunes non diplômés.

Devenues Zones Franches Urbaines-territoires entrepreneurs (ZFU-TE), elles bénéficient d'un dispositif économique et fiscal spécifique destiné à redynamiser ces quartiers. Pour favoriser le développement économique de ces zones, les entreprises souhaitant s'y implanter peuvent bénéficier d'une exonération d'impôt sur les bénéfices (impôt sur les sociétés ou impôt sur le revenu) pendant cinq ans.

Pour connaître les communes situées en ZFU : <https://sig.ville.gouv.fr/atlas/ZFU>

19 fiche(s) pratique(s) pour : « zones franches » : <https://entreprendre.service-public.fr/recherche?keyword=zones%20franches&rubricFilter=fichePratique>



Les formes d'exercice

EURL

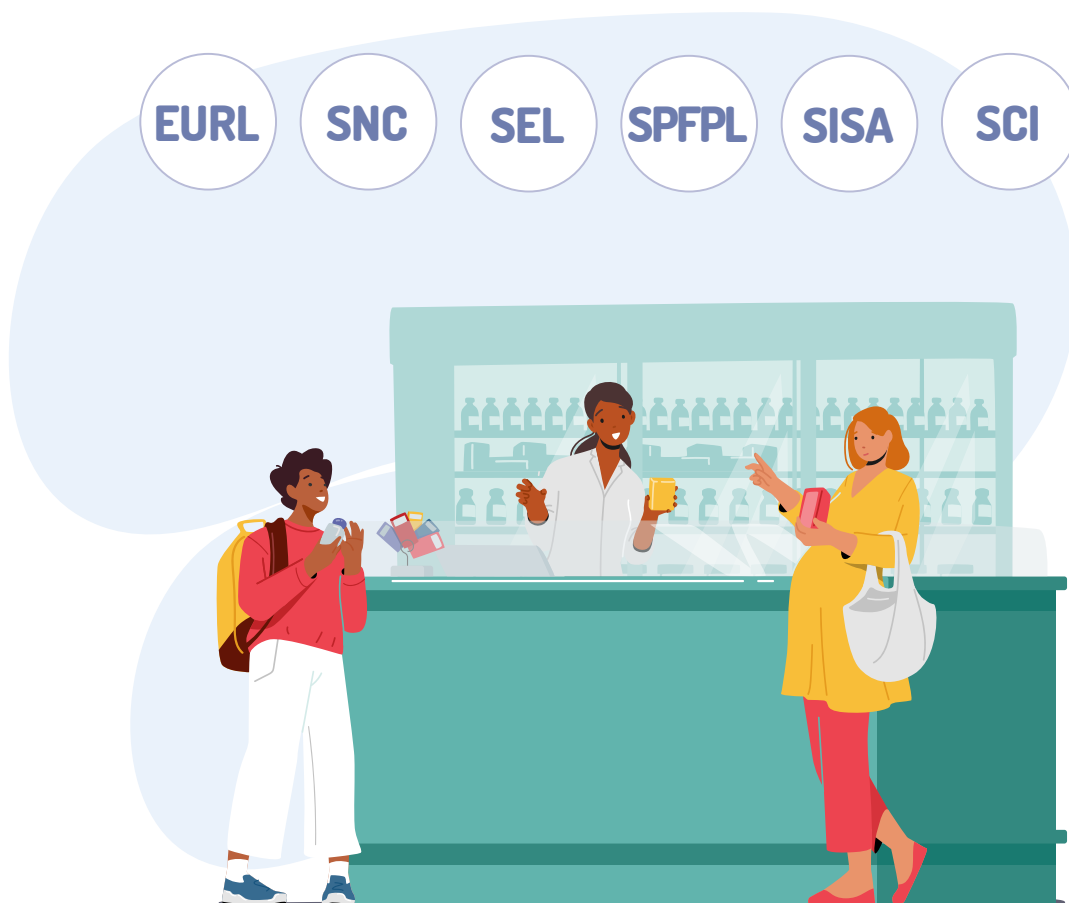
SNC

SEL

SPFPL

SISA

SCI



3

Les formes d'exercice

Les pharmaciens peuvent exercer soit seuls, soit dans le cadre d'une association. Faire le bon choix lors de l'installation est d'autant plus important que le changement de statut, en cours d'activité, est assez coûteux. Il convient donc de s'appuyer sur un professionnel du droit (avocat, notaire...) ou du chiffre (comptable) pour choisir la forme sociale la plus adaptée à votre situation.

Lors de l'acquisition d'une officine pharmaceutique, le choix du statut juridique constitue une étape fondamentale. Les sociétés d'exercice libéral (SEL) et les holdings (SPFPL) sont de plus en plus souvent choisies par les pharmaciens d'officine car travailler en association permet d'investir dans une officine plus importante, offre l'opportunité de confronter ses connaissances, de mieux organiser sa formation continue, sa présence près de la patientèle et donne la possibilité de bénéficier des spécialisations de chacun.

Le [décret de juin 2013](#) a modifié les règles relatives aux sociétés d'exercice libéral (SEL) et aux sociétés de participations financières de professions libérales (SPFPL).

Il n'en reste pas moins possible d'exercer seul. Depuis la [loi du 14 février 2022](#), il n'est toutefois plus possible de créer une EIRL (entreprise individuelle à responsabilité limitée) et il convient alors de choisir l'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée).



1

L'ENTREPRISE UNIPERSONNELLE À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (EURL)

L'EURL est une société à responsabilité limitée (SARL) constituée d'un seul associé. L'associé peut être une personne physique ou une personne morale.

L'EURL offre certains avantages comme une responsabilité financière limitée au montant des apports dans le capital de la société. **Le patrimoine personnel de l'associé est donc protégé** en cas de faillite de la société.

Le pharmacien, personne physique, exerçant sous statut d'EURL est soumis aux bénéfices non commerciaux (BNC) et, sauf option contraire choisie à la création de la société, à l'impôt sur le revenu (IR). Il a toutefois la possibilité d'opter pour une fiscalité à l'impôt sur les sociétés (IS).

Comme toute société commerciale, l'EURL est inscrite au registre du commerce et des sociétés (RCS) et au registre national des entreprises (RNE). La constitution d'une EURL nécessite, en outre,

l'inscription de la société au tableau de l'Ordre (auprès du CROP du lieu d'exercice).

Pour créer une EURL, l'associé unique doit constituer un capital social dont le montant est librement fixé par l'associé. Le capital social peut être constitué d'apports en numéraire (en argent) ou en nature (véhicule, matériel, marque, brevet...).

Les apports en numéraire doivent être libérés à hauteur d'au moins 20 % de leur montant au moment de la constitution de la société. Le solde doit impérativement être mis à la disposition de la société dans les cinq ans qui suivent l'immatriculation de la structure.

En cas d'apports en nature, ceux-ci doivent être repris dans les statuts avec l'obligation légale de mentionner l'identité des apporteurs, la description et l'évaluation des biens apportés, le nombre d'actions reçues en contrepartie.

Parmi les étapes indispensables pour la création d'une EURL, celle de la rédaction des statuts est essentielle. Les statuts doivent comporter des mentions obligatoires :

- le nom de l'associé fondateur ;
- la forme juridique choisie (EURL) ;
- le nom de la société (dénomination sociale) ;
- l'adresse administrative de la société (siège social) ;
- l'objet social qui définit l'ensemble des activités envisagées au cours de la vie sociale ;
- la durée de vie de la société qui ne peut excéder 99 ans ;
- le montant du capital social qui est égal au montant cumulé des apports (biens matériels ou immatériels mis à la disposition de la société en vue de l'exploitation) ;
- les règles de fonctionnement de la société (clause d'agrément en cas de cession, de préemption, clause d'inaliénabilité des parts, les modalités de nomination et les pouvoirs du dirigeant...).

2

LA SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF (SNC)

La société en nom collectif est une société formée par au moins deux personnes et où chacune est personnellement responsable des dettes de la société. À ce titre, elles sont engagées sur leur patrimoine privé de manière infinie et solidaire des éventuelles dettes de la société ; ce qui peut faciliter l'octroi d'un crédit.

Toute personne acquérant des parts sociales d'une société en nom collectif (SNC) doit répondre du passif de celle-ci à la date où elle devient associée. De même toute personne quittant la société reste tenue du passif existant à la date à laquelle elle vend ses parts.

Chacun des associés qui peut être une/des personne(s) physique(s) ou bien morale(s) a la qualité de commerçant et est soumis à l'impôt sur le revenu (IR).

La SNC se caractérise par la grande liberté laissée aux associés pour rédiger les statuts et organiser le fonctionnement de la société.



Par exemple, les statuts peuvent limiter les pouvoirs du gérant et prévoir que la conclusion de tel ou tel acte supposera l'autorisation préalable des associés. De même, le montant du capital social est déterminé librement par les associés et peut être constitué tant par des apports en numéraire que par des apports en nature (matériel, véhicules, immeubles, fonds de commerce, brevets...). Dans la mesure où la SNC est fondée sur l'intuitu personae, la personnalité de chaque associé joue un rôle déterminant dans la constitution, le fonctionnement et la dissolution de la société.

La SNC peut aussi opter pour le régime de l'impôt sur les sociétés (IS), cf [art. L5125-11 CSP](#).

Il convient toutefois de noter que ce type de société est généralement choisi pour constituer des holdings.



3

LA SOCIÉTÉ D'EXERCICE LIBÉRAL (SEL)

Les sociétés d'exercice libéral (SEL) disposent de la personnalité morale, sont inscrites au tableau de l'Ordre (auprès du CROP du lieu d'exercice) et sont immatriculées au registre du commerce et des sociétés (RCS) tenu par le greffe du tribunal de commerce.

La SEL peut prendre toute forme juridique telles que :

- la société d'exercice libéral à responsabilité limitée (SELARL), équivalent de la SARL, ou EURL (voir exercice individuel) ;
- la société d'exercice libéral à forme anonyme (SELAFA), équivalent de la Société Anonyme (SA) ;
- la société d'exercice libéral en commandite par actions, pratiquement inexistante dans le monde de la santé ;
- la société d'exercice libéral par action simplifiée (SELAS) ou son équivalent unipersonnelle (SELASU).

La SEL est propriétaire du fonds libéral ou de la clientèle, et c'est donc elle qui exerce l'activité.

En clair, la SEL acquitte les charges et rémunère le pharmacien qui y exerce soit en tant que salarié, soit en tant que mandataire social. La SEL détient ainsi les actifs du groupe et perçoit donc le chiffre d'affaires issu de la vente des médicaments et des dispositifs médicaux ainsi que les honoraires conventionnels issus des entretiens pharmaceutiques ou bien provenant de la rémunération sur objectifs de santé publique (ROSP).

Nombre d'officinaux choisissent d'exercer en SEL en raison d'une part de l'intérêt que **constitue l'impôt sur les sociétés (IS), dont le taux est inférieur à celui de l'impôt sur le revenu ; et d'autre part, au regard de la facilité à transmettre l'entreprise en intégrant un ou plusieurs associé(s).**

Concrètement, la SEL est soumise à l'IS et les bénéfices sont répartis entre les associés sous forme de dividendes, en proportion de leur apport au capital.

Enfin, une partie du capital peut être détenue par d'autres pharmaciens d'offices, inscrits soit à la section A (titulaire) mais non exerçant dans la pharmacie, soit à la section D (adjoints) dès lors qu'ils travaillent dans la pharmacie, soit retraités pendant une période de dix ans.



LA SOCIÉTÉ DE PARTICIPATIONS FINANCIÈRES DE PROFESSIONS LIBÉRALES (SPFPL)

Les sociétés de participations financières de professions libérales (SPFPL) s'apparentent à des holdings et doivent être inscrites à l'Ordre des pharmaciens avant d'être immatriculées au registre du Commerce et des Sociétés (RCS).

Les missions de la SPFPL s'articulent autour de trois axes majeurs :

- la prise de participation dans les SEL ;
- la fourniture de services supports (gestion, comptabilité, ressources humaines) ;
- la mutualisation des moyens entre les différentes structures.

Le capital d'une SPFPL est accessible uniquement :

- aux officinaux en activité ;
- aux anciens pharmaciens pendant les dix ans qui suivent leur cessation d'activité ;
- aux ayants-droits de pharmaciens associés pendant cinq ans après leur décès.

Les SPFPL peuvent en outre **détenir, gérer et administrer tous biens immobiliers**, sous réserve que ces actifs soient destinés exclusivement au fonctionnement des sociétés dans lesquelles elles détiennent des participations. Les SPFPL peuvent ainsi prendre des participations dans des sociétés civiles immobilières (SCI) propriétaires des locaux professionnels utilisés par leurs filiales.

LA SOCIÉTÉ INTERPROFESSIONNELLE DE SOINS AMBULATOIRES (SISA)

La société interprofessionnelle de soins ambulatoires (SISA) est une « coquille juridique » qui, dans le cadre des maisons de santé pluridisciplinaires (MSP) et des pôles de santé, permet de percevoir les subventions et autres rémunérations versées par les agences régionales de santé (ARS).

La SISA, qui relève du régime des sociétés civiles, comporte un double objet : **la mise en commun de moyens nécessaires à l'activité et l'exercice d'activités réalisées en commun par ses membres** (coordination, coopération, éducation thérapeutique). Elle s'adresse aux professions médicales et paramédicales et donc aux pharmaciens.

La SISA a pour but de permettre à certains professionnels de santé d'**exercer en commun des activités** précisément sériées :

- activités de coordination thérapeutique
La coordination thérapeutique s'entend comme **un ensemble de procédures mises en place au sein de la SISA elle-même ou entre la SISA et des partenaires afin d'améliorer la qualité de la prise en charge et la cohérence du parcours de soins.**
- activités d'éducation thérapeutique du patient
L'éducation thérapeutique du patient (ETP) vise à

rendre le patient plus autonome en facilitant son adhésion aux traitements prescrits et en améliorant sa qualité de vie.

- activités de coopération entre lesdits professionnels.

La coopération entre les professionnels de santé passe par un engagement **dans une démarche ayant pour objet d'opérer, entre eux, des transferts d'activités ou d'actes de soins dans le cadre de protocoles** soumis à l'ARS et validés par elle.

SCP, SEL et toutes autres personnes morales ne peuvent s'agréger à la SISA. Cette dernière doit donc être exclusivement composée de personnes physiques en activité régulière et compter parmi celles-ci au moins trois associés dont au moins deux médecins et un auxiliaire médical et /ou un pharmacien.

Les activités exercées en commun donnant lieu à versement d'honoraires et autres rémunérations constituent les recettes de la SISA. C'est d'ailleurs elle seule qui les perçoit avant de les redistribuer à ses membres en fonction de la part qui leur revient.

Concernant la TVA : le pharmacien associé d'une SISA y est assujéti pour son activité de vente de médicaments. Il n'en est rien pour les autres professionnels de santé associés (médecins et paramédicaux) :

- les prestations facturées par la SISA à l'Assurance Maladie (activités exercées en commun) et rémunérées par ce que l'on qualifie de « nouveaux modes de rémunération » (NMR), sont exonérées de TVA.
- les prestations fournies par la SISA à ses membres, dans le cadre de la mutualisation des moyens nécessaires à l'exercice de la profession des associés, ne peuvent, en revanche, être exonérées de TVA que si le groupement ne comporte pas un ou des associés soumis à la TVA sur plus de 20 % de ses ou de leurs recettes totales.



6

LA SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE (SCI)

La société civile immobilière (SCI) vise à l'acquisition d'un bien immobilier en commun.

La SCI présente de nombreux avantages notamment celui d'**éviter l'indivision**, puisque les droits de chaque associé portent sur des parts sociales et non sur l'immeuble lui-même. Le risque de blocage se voit ainsi écarté dans la mesure où les décisions sont prises à la majorité des parts.

En outre, du point de vue fiscal, **les loyers sont déductibles des BNC**.

La SCI disposant d'une personnalité morale indépendante, son patrimoine est également indépendant de celui des associés. La détention d'un immeuble par le biais d'une SCI évite le démembrement du patrimoine foncier en cas de décès d'un associé puisque les héritiers n'ont pas la possibilité de demander le partage en nature de l'immeuble.

Le principal inconvénient de la SCI réside dans le fait que les associés répondent indéfiniment des dettes sociales de façon proportionnelle à leur part dans le capital social.

➔ 4

Le cadre professionnel



4

Le cadre professionnel

La profession de pharmacien continue sa mutation initiée, en 1999, avec la reconnaissance du droit de substitution. Depuis cette date, le statut de professionnel de santé des officinaux a été constamment renforcé. Deux textes ont plus précisément élargi et organisé le périmètre des pharmaciens d'officine : la loi portant sur la réforme de l'hôpital et relative aux patients, à la santé et aux territoires (HPST) et la convention pharmaceutique.

1

LES ÉVOLUTIONS LÉGISLATIVES

Promulguée le 21 juillet 2009, la loi HPST, dite loi Bachelot, avait pour ambition de réorganiser et de moderniser l'ensemble du système de santé. Elle comprend quatre titres consacrés respectivement à l'Hôpital, à la répartition des médecins et à l'accès aux soins de ville, aux mesures de santé publique et à la prévention, enfin à la création des Agences régionales de santé (ARS) chargées de coordonner dans un cadre territorial l'ensemble des politiques de santé (hôpital, médecine de ville, santé publique et prévention).



Ce texte renforce les missions du pharmacien d'officine qui, désormais :

- contribue aux soins de premier recours ;
- participe à la coopération entre les professionnels de santé ;
- participe au service de la permanence de soins ;
- participe aux actions de veille et de protection sanitaire ;
- peut participer à l'éducation thérapeutique et aux actions d'accompagnement du patient ;
- peut assurer la fonction de pharmacien référent pour les établissements ayant souscrit la convention pluriannuelle des établissements qui accueillent les personnes âgées ou qui leur apportent à domicile une assistance ;
- peut assurer auprès de certains patients qui le désignent le rôle de correspondants au sein de l'équipe de soins (par exemple, renouvellement des traitements chroniques...) ;
- peut proposer des conseils et prestations destinés à favoriser l'amélioration ou le maintien de l'état de santé des personnes.

Source : [Legifrance](https://www.legifrance.gouv.fr/)



Un autre texte, Ma santé 2022, qui visait à moderniser le système de santé français, s'est également révélé fondamental pour les pharmaciens. Dans la mesure où l'un des objectifs de cette loi était d'améliorer la prise en charge du patient en décloisonnant le parcours de soins et en réorganisant les soins, elle a favorisé de nouvelles synergies entre tous les professionnels, qu'ils exercent en structure de ville, médico-sociale et/ou hospitalière.

À l'échelle d'un territoire, l'ensemble des professionnels de santé doivent ainsi, autant que possible, s'organiser pour garantir l'accès à un médecin traitant, pour organiser une réponse aux demandes de soins non programmés, pour proposer plus d'actions de prévention, pour favoriser le maintien à domicile des personnes âgées et pour mieux coopérer.

Concrètement, ces missions seront confiées aux **Communautés Professionnelles Territoriales de Santé** (CPTS) qui constituent « des espaces au sein desquels les professionnels de santé s'organiseront pour mettre en œuvre ces missions au service de la santé de la population de leur territoire ».

En outre, [ce texte](#) a conféré aux pharmaciens l'autorisation de délivrer dans certaines conditions des médicaments normalement sous ordonnance.

Une troisième loi - la loi de financement de la sécurité sociale (LFSS) de 2018- a également contribué à faire évoluer la profession de pharmacien d'officine en introduisant un dispositif qui permet d'expérimenter de nouvelles organisations en santé et de nouveaux modes de financements : l'article 51.

Afin de promouvoir l'innovation en santé, cet article 51 a permis de financer 144 expérimentations (1174 projets déposés), dont douze **impliquent les pharmaciens d'officine à la fois dans la prévention, la conciliation médicamenteuse et l'accompagnement pharmaceutique ou encore le premier recours.**

→ L'expérimentation OSyS *

- **Initiée par l'association Pharma Système Qualité (PHSQ)** et portée par les URPS (Unions régionales de professionnels de santé) médecins et pharmaciens de Bretagne, l'expérimentation OSyS visait à prendre en charge dans la pharmacie les patients souffrant de six affections/pathologies bénignes (conjonctivite, plaie simple, brûlure du premier degré, piqûre de tique, pollakiurie et odynophagie) ; dès lors que l'accès à un médecin était difficile.
- D'abord **élargie à trois autres régions**, Centre-Val de Loire, Corse et Occitanie, par un [arrêté du 14 septembre 2023](#), **l'expérimentation a ensuite été généralisée**, par le Législateur, sur l'ensemble du territoire national pour la

« Prise en charge par le pharmacien d'officine de la pollakiurie et des brûlures mictionnelles non fébriles chez la femme de 16 à 65 ans » et à la « Prise en charge par le pharmacien d'officine des patients de 6 à 45 ans se présentant pour odynophagie (douleur de gorge ressentie ou augmentée lors de la déglutition) ».

- **Quant aux autres pathologies concernées** par l'expérimentation OSyS, les brûlures et plaies simples, les conjonctivites et les piqûres de tiques, le Législateur a autorisé leur prise en charge dans l'ensemble des pharmacies françaises dans le cadre de la loi de financement de la sécurité sociale (LFSS) 2026.

* [Osys - PHSQ](#)

2

LA CONVENTION NATIONALE DES PHARMACIENS

Depuis 2012, la convention nationale des pharmaciens d'officine régit les relations entre les officinaux et l'Assurance maladie. Elle détermine les différents volets de la rémunération des pharmacies, l'évolution du métier, favorise la permanence pharmaceutique des soins, prévoit la modernisation des relations informatiques des officines avec l'Assurance maladie et organise les instances paritaires comme les commissions paritaires nationales, régionales et locales.

Définie par une lettre de cadrage du ministre de la Santé, la convention nationale des pharmaciens est le fruit de négociations entre les syndicats représentatifs de la profession et le directeur de l'UNCAM (Union nationale des caisses d'assurance maladie). Cet accord quinquennal peut aussi être paraphé par l'UNOCAM (Union nationale des organismes complémentaires d'assurance maladie) qui réunit la Fédération nationale de la mutualité française (FNMF), la Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA), le Centre technique des



institutions de prévoyance (CTIP) et la Fédération nationale indépendante des mutuelles (FNIM).

Ce texte vise à :

- rassembler en un dispositif conventionnel unique l'ensemble des principes, modalités et procédures appelés à régir les relations des parties signataires ;
- permettre au pharmacien qui respecte les termes de la présente convention de faire bénéficier les assurés sociaux de la dispense d'avance des frais ;
- déterminer les modalités et procédures de facturation et de règlement des prestations remboursables ;
- développer la coordination des soins, les nouvelles missions des pharmaciens ainsi que l'ensemble des dispositifs mis en place dans l'intérêt du patient sur la dispensation, la participation à des actions de dépistage ou de prévention, l'accompagnement de patients atteints de pathologies chroniques ou encore destinés à favoriser la continuité et la coordination des soins ainsi qu'en toute action d'amélioration des pratiques et de l'efficacité de la dispensation ;
- de favoriser la permanence des soins pharmaceutiques, en assurant son financement ;
- de rémunérer l'engagement du pharmacien dans la réalisation de l'acte de dispensation conformément aux [dispositions de l'article R. 4235-48 du code de la santé publique](#) ;
- de valoriser et de rémunérer les nouvelles missions prévues à l'[article L. 162-16-1 \(8°\) du code de la sécurité sociale](#) en favorisant l'efficacité de la dispensation ;



- de fixer des objectifs quantifiés d'évolution du réseau des officines ;
- de définir les principes, modalités et procédures appelés à régir les relations entre les caisses d'assurance maladie et les pharmaciens, en favorisant notamment la dématérialisation et la simplification des échanges ;
- d'organiser les instances paritaires afin de favoriser la concertation régulière entre les parties conventionnelles aux niveaux national, régional et local.

La dernière [Convention nationale des pharmaciens titulaires d'officine](#) a été signée le 9 mars 2022 entre l'Union nationale des caisses d'assurance maladie (Uncam) et les deux syndicats représentatifs des pharmaciens : la Fédération des syndicats pharmaceutiques de France (FSPF) et l'Union de syndicats de pharmaciens d'officine (USPO). L'Union nationale des organismes complémentaires d'assurance maladie (Unocam) est également signataire de ce texte.

Publiée au Journal officiel par arrêté du 31 mars 2022, la convention est entrée en vigueur le 7 mai 2022.

Elle marque une ambition inédite sur l'évolution du rôle du pharmacien d'officine au sein du système de santé :

- en élargissant ses missions en matière de prévention et d'accompagnement des patients ;
- en pérennisant le rôle central que le pharmacien d'officine a joué dans le cadre de la crise sanitaire liée au Covid-19 en matière de vaccination et de dépistage ;
- en consacrant et en renforçant le rôle du pharmacien d'officine en ce qui concerne le bon usage des produits de santé.

Ce texte accompagne également un virage numérique inédit, en lien avec le déploiement de Mon espace santé, et en vue de la généralisation de la e-prescription.

Elle intègre enfin, pour la première fois, la prise en compte des enjeux environnementaux dans l'activité des pharmaciens.

https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/article_jo/JORFARTI000025804253



Les informations contenues dans ce chapitre 4 (pages 21 à 25) vous sont données à titre purement indicatif, dans un but pédagogique et préventif. Nous vous invitons à consulter vos interlocuteurs dédiés ou un spécialiste qualifié pour obtenir des informations plus précises ou des conseils personnalisés sur les modalités et le cadre juridique de votre installation en tant que pharmacien. Informations valables en date du 01/10/2025. Generali ne saurait être tenue responsable d'un préjudice d'aucune nature lié aux informations fournies.



L'équipe officinale



5

L'équipe officinale

1

LE PHARMACIEN TITULAIRE

Une fois le diplôme d'État de docteur en pharmacie obtenu, le futur pharmacien titulaire devra réaliser, dans une officine dûment reconnue, un stage complémentaire de six mois pour acquérir les rudiments pratiques. Par la suite, après s'être installé, le titulaire pourra entamer une autre phase de formation, dite facultative, afin d'acquérir les connaissances nécessaires à son exercice officinal : les urgences et les soins de premier secours, le maintien et les soins à domicile, la nutrition et la diététique...

En tant que chef d'entreprise, il appartient au pharmacien de gérer son officine et, en particulier, de gérer les commandes et les stocks. Sans oublier le personnel : pharmacien adjoint, pharmacien remplaçant, préparateur, gestionnaire du back-office...



En tant que pharmacien, le titulaire :

- assure la dispensation et le bon usage du médicament à usage humain et vétérinaire ;
- s'assure de la bonne compréhension du traitement par le patient ;
- propose au patient un suivi pharmaceutique (dossier pharmaceutique) ;
- contribue avec les autres professionnels de santé à un accompagnement personnalisé du patient (éducation thérapeutique...) ;
- réalise des adaptations galéniques ou des préparations magistrales et officinales ;
- répond aux attentes du public en matière de santé (disponible sans rendez-vous, il joue un rôle majeur dans les soins de premier recours : conseil pharmaceutique et/ou orientation vers d'autres professionnels de santé si nécessaire) ;
- participe aux actions de santé publique, de prévention et de dépistage ;
- contribue aux dispositifs de sécurité sanitaire (pharmacovigilance, matériovigilance, alertes sanitaires, retraits de lots...) ;
- coopère avec les autres professionnels de santé au sein des réseaux de santé, des établissements pour personnes âgées ;
- contribue à la continuité de l'accès au médicament 7 jours sur 7, 24 heures sur 24 ;
- garantit en toute circonstance un bon accès au médicament en gérant les achats, les stocks et la bonne conservation des médicaments ;
- gère et manage l'officine et son équipe (pharmaciens adjoints, préparateurs, étudiants, secrétaires...) ;
- encadre et forme les stagiaires étudiants, en qualité de maître de stage.



2

LE PHARMACIEN ADJOINT

Lorsqu'il décide de ne pas s'installer et de travailler comme salarié, un pharmacien peut aussi faire le choix de devenir adjoint dans une pharmacie.

Le pharmacien adjoint exerce la même activité pharmaceutique que le titulaire, excepté les missions suivantes, réservées au titulaire :

- gestion et management de l'officine et de son équipe (pharmaciens adjoints, préparateurs, étudiants, secrétaires...);
- encadrement et formation des stagiaires étudiants, en qualité de maître de stage.



3

LE PHARMACIEN REMPLAÇANT

Lorsqu'il décide de ne pas s'installer et de travailler comme salarié, un pharmacien peut exercer comme remplaçant.

En tant que pharmacien remplaçant, il bénéficiera de contrats à durée déterminée successifs avec les droits inhérents à ceux-ci, telle que la prime de précarité, le paiement des congés payés...

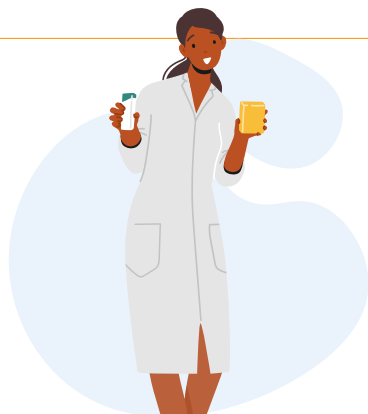
Il fait certes partie de l'équipe officinale, mais ne rentre pas dans le cadre de la politique de management de la pharmacie.

Il lui appartient en outre de gérer lui-même sa prévoyance et sa complémentaire santé.

Quant au titulaire remplacé, il devra déclarer au Conseil régional de l'Ordre son absence et donc faire part de son remplacement afin d'obtenir un certificat de remplacement qui doit être affiché dans la pharmacie durant toute la durée du remplacement.

Le remplaçant aura tout intérêt, en outre, à souscrire une Responsabilité civile professionnelle (RCP).

Il est important de savoir que le contrat de remplacement ne saurait exonérer le remplaçant de sa responsabilité pénale qui est personnelle. Le remplaçant peut donc être poursuivi s'il a commis une infraction pénale : violation du secret professionnel, faux certificats...



4

LE PRÉPARATEUR EN PHARMACIE

Titulaire d'un diplôme d'études universitaires scientifiques et techniques (DEUST), le préparateur en pharmacie, en collaboration étroite et sous la responsabilité du pharmacien, assure la préparation, la gestion et la délivrance des médicaments aux patients.

À ce titre, le préparateur :

- prépare et délivre les médicaments sous la supervision d'un pharmacien ;
- conseille et informe les clients sur l'utilisation des produits pharmaceutiques et la compatibilité avec d'autres ;
- gère les stocks de médicaments et passe les commandes nécessaires ;
- assure le suivi des dossiers patients et la mise à jour des informations ;
- participe à la réalisation des préparations magistrales et officinales ;
- veille au respect des normes d'hygiène et de sécurité dans l'espace de travail.



À SAVOIR

En partenariat avec Pôle emploi (France travail), la Fédération des syndicats pharmaceutiques de Rhône-Alpes a mis en place une [formation spécifique](#) en 2022 "logisticien back-office en pharmacie". Et en 2024, l'observatoire des métiers dans les professions libérales (OMPL) avec la commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNE-FP) ont initié une enquête sur les métiers de la logistique et du back-office en pharmacie d'officine afin d'étendre cette formation aux autres régions.

5

LE COLLABORATEUR DU BACK OFFICE

Dans une officine pharmaceutique le temps est compté. En particulier aujourd'hui car les officinaux peinent à recruter. Il appartient au titulaire d'attribuer les tâches aux bonnes personnes afin d'optimiser le temps de chacun. Et dans ce cadre, le back office, bien qu'invisible de la clientèle, est un endroit hautement stratégique où se joue en grande partie la performance de la pharmacie.

Plus la logistique sera bonne, meilleur sera le service rendu aux clients. D'où l'intérêt de confier l'organisation/la gestion de ce back office à une personne. À charge à ce gestionnaire du back office de ranger celui-ci et de l'organiser pour que chaque pharmacien et chaque préparateur puisse y retrouver le plus vite possible ce dont il a besoin et ainsi répondre aux attentes des clients-patients dans les meilleurs délais.



S'ENGAGER DANS UNE DÉMARCHE QUALITÉ

Les pharmaciens doivent optimiser leur temps et les ressources de l'entreprise afin de se consacrer à des tâches à valeur ajoutée. Deux objectifs visés par la démarche qualité prônée par le Conseil national de l'Ordre des pharmaciens (Cnop) et l'association Pharma Système Qualité (PHSQ).

La démarche qualité à l'officine (DQO) structure la dispensation et les autres activités ayant une incidence sur l'usager du système de santé, tels que l'accueil, la confidentialité, les alertes sanitaires et les vigilances ou encore les nouvelles missions du pharmacien. Elle fournit également le cadre et les ressources pour garantir l'amélioration continue des pratiques (gestion des compétences, relevé des incidents, actions d'amélioration...).

C'est dans ce cadre que le Cnop propose un référentiel qualité avec un large ensemble d'outils pratiques et un questionnaire d'autoévaluation qui sont mis à la disposition de l'équipe officinale sur le site demarchequalityofficine.fr.

C'est dans cette même optique que, depuis 2009, [l'association Pharma Système Qualité](http://lassociation-Pharma-Systeme-Qualite.fr) (PHSQ) s'est engagée auprès des

pharmaciens avec un parcours pour guider de façon opérationnelle les officines vers une certification qualité. La démarche s'appuie sur le référentiel ISO 9001 dédié au management de la qualité et à la gestion des risques et sur le QMS Pharma® intégrant les bonnes pratiques métier.

Cette démarche qualité a pour finalité :

- **De mettre en pratique les bons gestes au quotidien,**
- **Et d'avoir une officine qualitativement irréprochable.**

La certification ISO 9001-QMS pharma garantit la qualité officinale et permet aux pharmaciens de mieux appréhender la mutation de leur métier en se recentrant sur leur cœur de métier - le comptoir - afin d'être à même de prendre en charge le mieux possible les patients et d'assurer le suivi adapté des patients chroniques.

La démarche qualité, telle qu'elle est bâtie sur le référentiel QMS PHARMA-ISO 9001, vise à la fois à accompagner les pharmaciens et à leur donner les moyens d'optimiser le fonctionnement de leur(s) officine(s) par :

- des audits ;
- un process d'autoévaluation ;
- la mise en place des éventuelles corrections nécessaires.





Les démarches administratives



6

Les démarches administratives

1

S'INSCRIRE AU CONSEIL NATIONAL DE L'ORDRE DES PHARMACIENS (CNOP)

Qu'ils soient installés ou jeunes diplômés, les pharmaciens ont tous l'obligation de s'inscrire au Conseil national de l'Ordre des pharmaciens avant de pouvoir commencer à exercer.

L'inscription à l'Ordre relève de la mission du Conseil national de l'Ordre des pharmaciens (CNOP). Les conseils régionaux (CROP) sont chargés de procéder à l'enregistrement et à la vérification des pièces justificatives attestant de l'identité et des diplômes, certificats, titres ou niveau de formation atteint en s'assurant de l'origine des diplômes, certificats ou titres auprès des organismes les ayant délivrés.

Pour s'enregistrer à l'Ordre, le pharmacien d'officine doit se présenter physiquement dans un conseil régional muni :

- D'une pièce d'identité en cours de validité,
- D'un justificatif de validation de 6e année,
- D'un certificat de scolarité ou de la copie de la carte d'étudiant de l'année en cours.

Par la suite, pensez à informer le Conseil national de l'Ordre des pharmaciens de toute modification dans votre situation (état-civil, coordonnées) et de tout changement dans votre activité.

→ Inscription au Répertoire Partagé des Professionnels de Santé (RPPS)

Lors de votre inscription au tableau, le Conseil vous délivre une attestation d'inscription, sur laquelle figurent notamment votre n° RPPS et votre (ou vos) lieu(x) d'exercice.



Il procède à l'enregistrement de votre diplôme. Le RPPS est le Répertoire Partagé des Professionnels intervenant dans le système de santé. Il a pour finalité d'identifier les professionnels de santé en exercice, ayant exercé ou susceptibles d'exercer, de suivre leur activité et de contribuer aux procédures de délivrance et de mise à jour des cartes de professionnel de santé (CPS).

Votre n° RPPS, composé de onze chiffres, vous suivra tout au long de votre exercice professionnel, quels que soient vos lieux et modes d'exercice (libéral ou salarié).

→ L'obtention automatique de la CPS

- Toute inscription au RPPS entraîne automatiquement la délivrance de la carte CPS (carte de professionnel de santé) du pharmacien concerné.
- Toute modification liée à l'exercice du professionnel concerné est transmise au RPPS et est inscrite sur la carte CPS. Il est donc obligatoire pour chaque professionnel de santé de déclarer au conseil régional de l'Ordre auquel il est inscrit, tout changement lié à son activité professionnelle. Car seules les informations transmises par les Ordres feront foi pour l'activité des professionnels de santé.
- À noter qu'il existe une Carte de Professionnel de santé en Formation (CPF) à destination des internes et des étudiants enregistrés à l'Ordre.
- Tout comme la CPS, la CPF est une carte d'identité professionnelle électronique permettant à son titulaire d'attester de son identité et de ses qualifications professionnelles. La CPF est délivrée automatiquement à tous les internes et étudiants enregistrés à l'Ordre pour leur permettre notamment de faire la télétransmission de feuilles de soins pendant leur exercice en qualité de remplaçant ou d'adjoint d'un pharmacien.

2

S'ENREGISTRER AUPRÈS DE L'ASSURANCE MALADIE

Une fois inscrit au tableau de l'Ordre, le pharmacien d'officine doit déclarer et faire enregistrer son activité libérale auprès de l'Assurance maladie.

Il est conseillé de contacter par téléphone la caisse primaire d'assurance maladie (CPAM) du lieu d'exercice pour prendre rendez-vous avec un conseiller qui précisera la liste des pièces justificatives à apporter lors de l'entretien.

Sont nécessaires :

- L'attestation d'inscription au tableau de l'Ordre ;
- La carte Vitale ou l'attestation de carte Vitale ;
- Un RIB ;
- Le cas échéant, la notification de déclaration de votre installation.

Le jour de l'entretien, le conseiller de l'Assurance maladie vérifie les pièces justificatives, puis instruit le dossier d'installation. Le conseiller de l'Assurance maladie pourra renseigner le pharmacien, voire effectuer avec lui les formalités d'inscription à l'Urssaf.

3

S'IMMATRICULER AUPRÈS DES ORGANISMES SOCIAUX

Le pharmacien doit s'inscrire, dès le début de son activité à l'URSSAF et à la CAVP (caisse d'assurance vieillesse des pharmaciens).

→ URSSAF

L'inscription à l'Union de recouvrement des cotisations de Sécurité sociale et d'allocations familiales (URSSAF) s'effectue grâce aux documents fournis par l'Assurance maladie et après prise de contact avec un gestionnaire de l'URSSAF. Elle doit être réalisée dans les huit jours suivant le début d'activité.

L'inscription à l'URSSAF entraîne la création par l'Insee d'un numéro SIREN et d'un numéro interne de classement (NIC), dont la suite consistera en votre numéro SIRET. Le NIC correspond aux cinq

derniers chiffres du numéro Siret ; les neuf premiers étant ceux du Siren de l'unité légale dont dépend l'établissement.

Le numéro SIREN sera unique et ne changera pas. Il concerne l'exercice en tant que pharmacien. À l'inverse, le numéro NIC dépendra du lieu et type d'exercice. Tout changement devra donc être déclaré à l'URSSAF.

→ CAVP

L'adhésion à la Caisse de retraite des pharmaciens ([CAVP](#)) est obligatoire pour tout pharmacien inscrit à l'Ordre et exerçant en libéral ; même à temps partiel.

L'affiliation prend effet au premier jour du trimestre civil suivant le début d'activité.





Assurer son activité

grâce à une
couverture multirisque
professionnelle



7

Assurer son activité grâce à une couverture multirisque professionnelle

Tout professionnel de santé exerçant en libéral doit obligatoirement contracter une assurance responsabilité civile professionnelle (RCP) avant de réaliser tout acte, pour se prémunir des divers risques dans le cadre de son activité.

D'autant que le risque a augmenté pour les pharmaciens, avec la mise en place de missions complémentaires (vaccination, dispensation d'antibiotiques, TROD...).

Encas de mise en cause de la Responsabilité Civile (RC) du praticien au titre des actes qu'il effectue, l'assurance RCP peut prendre en charge l'indemnisation du dommage de la victime selon les modalités du contrat.

Un pharmacien qui s'exonérerait de cette obligation de souscrire une assurance RCP pourrait se voir infliger une amende de 45 000 euros et être interdit d'exercice professionnel en vertu de [l'article L.1142-25 du code de la santé publique](#).

Le pharmacien peut également faire assurer les biens de l'officine et la responsabilité civile exploitation de celle-ci (il s'agit des contrats multirisques professionnels).



ANTICIPER LES RISQUES EN OFFICINE

3 EXEMPLES DE SINISTRES COURANTS EN RCP

- Erreur de délivrance de médicament
- Chute d'un client dans l'officine
- Litiges ordinaires

MESURES DE PRÉVENTION RECOMMANDÉES

Procédures ordinaires

- **Maintenez une communication fluide avec les patients** afin de prévenir les incompréhensions et réduire les risques de litige.
- **Justifiez vos décisions et conservez une trace** (ex. refus de délivrance) afin de pouvoir démontrer votre prudence en cas de contestation.

Erreur de délivrance

- **Contrôlez systématiquement chaque ordonnance** : vérifiez la date, le prescripteur, la posologie et la cohérence avec le profil du patient.
- **Renforcez la sécurité avec une double vérification** pour les ordonnances sensibles (ex. traitements complexes, médicaments à risque) et utilisez les alertes de votre logiciel de gestion officinale.

Chute en officine

- **Sécurisez l'espace pour limiter les risques** : sol dégagé, matériel stable...
- **Adaptez votre vigilance pour les patients fragiles** (patients âgés, à mobilité réduite...).

À savoir : Toute chute n'engage pas automatiquement votre responsabilité, sachant qu'il est impossible d'éliminer totalement ce risque. N'hésitez pas à consulter votre assureur.

Pour en savoir plus : [Assurer son activité grâce à une couverture multirisque professionnelle](#)

Informations non contractuelles à caractère publicitaire. Les garanties des contrats d'assurance peuvent donner lieu à exclusions, limitations et franchises. Pour connaître le détail, l'étendue et les conditions de garantie du contrat, reportez-vous à la documentation précontractuelle et contractuelle de l'assureur. La couverture du risque ou la fourniture de certaines garanties sont soumises aux règles d'acceptation de l'assureur. Les informations contenues dans ce chapitre 7 (pages 34 à 35) vous sont données à titre purement indicatif, dans un but pédagogique et préventif. Elles sont valables en date du 01/10/2025. Generali ne saurait être tenue responsable d'un préjudice d'aucune nature lié aux informations fournies.



Budgéter et financer son installation



8

Budgéter et financer son installation

La question du budget est incontournable quand on crée ou on reprend une officine. Il est important d'anticiper son budget, car l'installation en tant que pharmacien titulaire représente un coût non négligeable.

Selon les cabinets d'expertise comptable Rydge (ex KPMG), CGP (conseil gestion pharmacie) et Fiducial ; le prix d'une officine varie actuellement entre 600 000 euros et 10 millions d'euros. Pour rappel, le chiffre d'affaires moyen d'une officine est de 1,8 million d'euros ; ce qui servira de référence pour fixer son prix de vente, la plupart du temps. Quant au stock, il sera à financer intégralement.

→ Définir les dépenses

Il est également essentiel de prévoir l'ensemble des dépenses relatives à l'installation : frais de local, travaux, agencement, matériel informatique, abonnements...

→ Établir un budget prévisionnel

Il convient d'établir un budget prévisionnel tenant compte également des dépenses de fonctionnement de l'officine : loyer, électricité, assurance, cotisations sociales, remboursements d'emprunts bancaires...

→ Choisir un mode de financement

Pour faire face à ces besoins importants de trésorerie, le pharmacien pourra cumuler :

- l'auto-financement,
- le crédit bancaire,
- les boosters d'apport des groupements, qui peuvent prendre la forme d'un prêt directement consenti par le groupement et ainsi permettre au pharmacien d'atteindre le seuil des 20% souvent exigé par l'établissement financier.

ASSURANCE EMPRUNTEUR : LES POINTS CLÉS POUR LES PHARMACIENS

Lors de l'acquisition ou du financement de travaux pour une officine ou un laboratoire d'analyses, la souscription d'une assurance emprunteur est une étape essentielle pour sécuriser son projet et protéger son activité.

À quoi sert l'assurance emprunteur ?

Elle permet de garantir la prise en charge du remboursement du prêt en cas d'invalidité, d'incapacité de travail, de perte totale et irréversible d'autonomie ou de décès.

Quels points de vigilance pour les pharmaciens ?

- **Garantie adaptée à la profession** : il est important de vérifier que l'assurance prend en compte les spécificités du métier de pharmacien, notamment la nécessité d'être en capacité d'exercer debout et d'assurer la gestion de l'officine.
- **Suspension d'exercice** : certaines garanties prévoient le versement du capital en cas de suspension provisoire prononcée par le Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens et d'incapacité définitive à reprendre l'activité.
- **Prise en charge des affections dorsales et psychiques** : la couverture de ces risques, fréquents dans la profession, peut être proposée sans condition d'hospitalisation, sous réserve des options souscrites.
- **Choix de la franchise et absence de délai de carence** : la possibilité d'opter pour une franchise adaptée (de 15 jours à 6 mois) et de bénéficier d'une couverture immédiate dès l'adhésion sont des critères à considérer.
- **Calcul de l'invalidité** : privilégier un contrat qui évalue l'invalidité en fonction de l'impact réel sur la capacité à exercer la profession de pharmacien.

Pour aller plus loin : [Sécuriser votre prêt en cas d'aléas grâce à une assurance emprunteur](#)

Informations non contractuelles à caractère publicitaire. Les garanties des contrats d'assurance peuvent donner lieu à exclusions, limitations et franchises. Pour connaître le détail, l'étendue et les conditions de garantie du contrat, reportez-vous à la documentation précontractuelle et contractuelle de l'assureur. La couverture du risque ou la fourniture de certaines garanties sont soumises aux règles d'acceptation de l'assureur. Les informations contenues dans ce chapitre 8 (pages 36 à 37) vous sont données à titre purement indicatif, dans un but pédagogique et préventif. Elles sont valables en date du 01/10/2025. Generali ne saurait être tenue responsable d'un préjudice d'aucune nature lié aux informations fournies.



Organiser sa comptabilité



9

Organiser sa comptabilité

Tenir sa comptabilité est un travail essentiel qui demande beaucoup de rigueur. Une fois installé, le titulaire devra choisir entre tenir lui-même sa comptabilité ou la confier à un expert-comptable.

S'il décide d'assurer lui-même la tenue de ses comptes, il lui est conseillé de s'équiper d'un logiciel de comptabilité. Il n'est pas rare qu'un pharmacien titulaire décide de s'occuper de la saisie comptable et qu'il confie à un expert-comptable la mission de révision et d'établissement de la liasse fiscale.

Certaines missions ponctuelles (établissement des bulletins de paie, déclaration de revenus...) peuvent être déléguées à un cabinet comptable.

1

OUVRIR UN COMPTE BANCAIRE PROFESSIONNEL

Il est obligatoire de disposer d'un compte bancaire professionnel, réservé à l'activité professionnelle et qui soit bien distinct du compte personnel. Ceci permet de réduire les risques de confusion entre les opérations bancaires personnelles et professionnelles.

Un compte spécifique regroupant toutes les opérations liées à l'activité professionnelle simplifie la tenue de la comptabilité et permet de faire le point plus rapidement sur les sommes disponibles ou non pour faire face aux dépenses.



2

NE PAS NÉGLIGER L'INTÉRÊT D'UN CABINET COMPTABLE

Jusqu'en 2025, les pharmaciens titulaires exerçant à titre individuel ou bien sous une forme sociale (SARL, SELARL...) et qui étaient soumis au régime fiscal des Bénéfices industriels et commerciaux (BIC) avaient tout intérêt à faire appel à une Association de gestion agréée (AGA) pour leur venir en aide. Celle-ci avait en effet pour mission principale d'assister les professionnels libéraux dans leurs démarches comptables et fiscales.

Mais le Législateur a supprimé le statut particulier des organismes de gestion agréés (OGA) ainsi que la réduction d'impôt pour frais de comptabilité et de gestion qui était prévue par l'article 199 quarter B du code général des impôts (CGI).

Corrélativement, les dépenses présentant le caractère de frais de gestion et liées à la tenue de la comptabilité (honoraires versés à un comptable, rémunération d'un comptable salarié, frais concourant directement à la tenue de la comptabilité...) sont désormais déductibles. Une évolution fiscale qui vient confirmer qu'un pharmacien ne peut exercer son art sans l'appui d'un cabinet comptable.

Les informations contenues dans ce chapitre 9 (pages 38 à 39) vous sont données à titre purement indicatif, dans un but pédagogique et préventif. Nous vous invitons à consulter vos interlocuteurs dédiés ou un spécialiste qualifié pour obtenir des informations plus précises ou des conseils personnalisés sur les modalités et le cadre juridique de votre installation en tant que pharmacien. Informations valables en date du 01/10/2025. Generali ne saurait être tenue responsable d'un préjudice d'aucune nature lié aux informations fournies.



Concilier respect des obligations du RGPD et numérique à l'officine



10

Concilier respect des obligations du RGPD et numérique à l'officine

La loi "informatique et libertés", votée en 1978, obligeait tout professionnel de santé à déclarer auprès de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL) les traitements automatisés de données à caractère personnel. Depuis l'instauration du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), cette déclaration n'est plus obligatoire. Mais le pharmacien doit adopter les bons réflexes. Une obligation essentielle à l'heure où les officines sont de plus en plus numériques avec le développement des logiciels de gestion officinale (LGO).

→ Les règles à respecter pour être en conformité avec le RGPD

La quasi-totalité des formalités déclaratives auprès de la CNIL a été supprimée depuis le 25 mai 2018, date d'entrée en vigueur du [Règlement Européen sur la Protection des Données](#). Lorsqu'un pharmacien collecte des données personnelles, il doit respecter quatre actions principales pour être en conformité avec les règles de protection des données.

- **Constituer un registre des traitements de données.** Ce registre donne une vision d'ensemble sur les traitements des données et permet d'identifier les activités principales de l'entreprise qui utilisent des données personnelles.



- **Faire le tri dans les données collectées.** Pour chaque fiche de registre créée, il est essentiel, d'une part de vérifier que les données traitées sont nécessaires à l'activité officinale ; d'autre part, qu'aucune donnée dite « sensible » n'est collectée et enfin que les données ne sont pas conservées au-delà de ce qui est nécessaire.
- **Le RGPD renforce l'obligation d'information et de transparence à l'égard des personnes (clients, collaborateurs...).** En outre, à chaque fois que sont collectées des données personnelles, le support utilisé (formulaire, questionnaire...) doit comporter des mentions d'information :
 - la finalité de cette collecte ;
 - le fondement juridique (consentement de la personne concernée, exécution d'un contrat, respect d'une obligation légale, intérêt légitime) ;
 - les personnes qui ont accès aux données (services internes compétents, prestataire...) ;
 - le temps de conservation des données ;
 - les modalités selon lesquelles les personnes concernées peuvent exercer leurs droits d'accès, de rectification, d'opposition, d'effacement, de portabilité et de limitation du traitement.

- **Sécurisez les données collectées** en mettant en place des mesures informatiques (mises à jour des antivirus et logiciels) ou physiques selon la sensibilité des données traitées et des risques qui pèsent sur les personnes.
- **Les mesures de sécurité à mettre en place** sont notamment répertoriées dans le [mémento](#) de sécurité informatique pour les professionnels de santé en exercice libéral édité par le Ministère Santé et l'Agence du numérique en santé.
- **Il faut signaler à la CNIL dans les 72 heures toute violation** de données personnelles (données personnelles qui ont été de manière accidentelle ou illicite, détruites, perdues, altérées, divulguées ou ayant fait l'objet d'un accès non autorisé) susceptible de présenter un risque pour les droits et liberté des personnes. Si ces risques sont élevés pour ces personnes, il convient également de les en informer, précise la CNIL.

→ L'aspect structurant d'un logiciel de gestion officinal (LGO)

Facturation simplifiée, amélioration de l'accessibilité à l'historique des délivrances de médicaments, automatisation des commandes, pilotage au quotidien de la pharmacie, management des équipes ou encore suivi thérapeutique des patients sont autant de tâches que facilite le logiciel de gestion officinale (LGO).

À l'heure où l'officine est de plus en plus numérique, et dans un environnement pharmaceutique en constante évolution, le pharmacien doit pouvoir s'appuyer sur cet outil incontournable qui, au fil des années, est devenu l'élément clé de l'informatique du pharmacien d'officine.



Pour en savoir plus :

Contactez la CNIL : 01 53 73 22 22 - <https://www.cnil.fr/fr/professionnel>

Les informations contenues dans ce chapitre 10 (pages 40 à 42) vous sont données à titre purement indicatif, dans un but pédagogique et préventif. Nous vous invitons à consulter vos interlocuteurs dédiés ou un spécialiste qualifié pour obtenir des informations plus précises ou des conseils personnalisés sur les modalités et le cadre juridique de votre installation en tant que pharmacien. Informations valables en date du 01/10/2025. Generali ne saurait être tenue responsable d'un préjudice d'aucune nature lié aux informations fournies.



Sécuriser son activité en 3 étapes

Souscrire une complémentaire santé, penser à la prévoyance, à une retraite supplémentaire



11

Sécuriser son activité en 3 étapes

1

CHOISIR UN CONTRAT FRAIS DE SANTÉ

Si vous êtes Praticien et auxiliaire médical conventionné (PAMC), vous bénéficiez du remboursement de vos frais de santé en cas de maladie ou de maternité, selon les mêmes conditions et taux de remboursement que n'importe quel autre assuré par la Sécurité sociale (environ 60 %).

Le contrat frais de santé est un complément à la Sécurité sociale. Il prend en charge tout ou partie des dépenses de santé concernant la maladie, l'accident et la maternité, en complétant les remboursements de la Sécurité sociale et, parfois, en couvrant des frais non pris en charge par celle-ci. L'adhésion à une complémentaire santé n'est pas obligatoire mais fortement recommandée. En effet, le reste à charge peut être très important, notamment concernant des frais dentaires ou en cas d'hospitalisation.

- Les contrats de complémentaire santé couvrent les **dépenses liées aux consultations, soins médicaux, hospitalisations et médicaments**. Certains contrats peuvent également prévoir le remboursement d'une partie des consultations de médecine alternative, non remboursées par la Sécurité sociale ou bien d'opérations dites de



confort (laser pour traitement de la myopie). La prise en charge des frais de santé peut être partielle ou totale en fonction du niveau de garantie choisi.

- Cette assurance complémentaire vous permet de choisir des **prestations**, en fonction de votre activité et de votre besoin comme ceux de votre famille. Ainsi, de nombreuses formules sont éligibles et modulables pour accompagner l'évolution de vos besoins.
- Si vous exercez en libéral, la loi Madelin vous permettra de **déduire les cotisations d'un contrat "responsable" de vos bénéfices imposables**, dans les limites de la [réglementation](#). Ce contrat comprend des garanties planchers, des limites de remboursement réglementaires et des garanties applicables à certains postes de soins.

Pour en savoir plus :

[Pourquoi souscrire une complémentaire santé adaptée à sa profession](#)

2

PROTÉGER SA FAMILLE ET SON REVENU AVEC UNE PRÉVOYANCE

En tant que professionnel libéral de santé, un arrêt de travail peut rapidement constituer un problème financier. En effet, sans activité il est difficile de faire face à ses charges professionnelles et de maintenir son niveau de vie. Il peut également devenir compliqué d'assurer la protection de sa famille.

C'est pourquoi vous avez la possibilité d'adhérer à une assurance prévoyance. Cette dernière n'est pas obligatoire mais fortement recommandée. En effet, votre couverture sociale par votre caisse de retraite au sein de la CNAVPL (Caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales) ne couvre pas la totalité de votre perte de revenu.

Ce contrat permet de vous offrir une couverture sociale complémentaire (décès, invalidité, incapacité...). Il constitue une protection financière mais se révèle également être une protection pour vos proches contre les aléas de la vie.

Avant d'adhérer à ce contrat, il est important de vous renseigner sur l'existence d'une **franchise**. Ce dernier correspond à la période pendant laquelle vous n'êtes pas couvert pour certains événements. Il est donc conseillé d'opter pour un contrat qui garantisse une protection avec une franchise la moins longue.

Ces prestations intègrent **des garanties "Arrêt de travail" et "Invalidité"**, mais aussi une exonération de vos cotisations "Incapacité" et "Invalidité" en cas d'arrêt de travail total ou d'invalidité, en fonction du taux de votre invalidité.

En cas d'arrêt de travail garanti, vous percevez, après expiration des délais de franchises éventuelles, le montant des indemnités journalières prévu au contrat. **Si vous demeurez atteint d'une invalidité**, il vous est versé le montant de la rente que vous avez choisi, en fonction de votre taux d'invalidité, sans justificatifs de perte de revenus.



COMMENT PROTÉGER VOTRE REVENU ET VOTRE FAMILLE EN CAS D'IMPRÉVU ?

En cas d'arrêt de travail

Il vous est possible de choisir les modalités d'indemnités qui vous conviennent (indemnités forfaitaires ou indemnitaires dont le montant est fixé proportionnellement à la perte de vos revenus).

Vous pouvez définir le montant de vos indemnités journalières, le début de votre prise en charge (c'est-à-dire la franchise, qui correspond au délai incompressible pendant lequel l'assuré ne peut prétendre à indemnisation en cas d'arrêt de travail), ou encore l'option "arrêt total" ou "arrêt total ou partiel".

Le début de votre prise en charge va dépendre de la franchise que vous choisissiez :

- Franchise pour maladie : indemnisation dès le 8^e, 15^e ou 31^e jour d'arrêt de travail.
- Franchise en cas d'hospitalisation : indemnisation à partir du 1^{er}, 2^e, 3^e ou 4^e jour d'hospitalisation, vérifiez que l'hospitalisation ambulatoire est prise en compte.
- Franchise en cas d'accident : c'est la franchise à laquelle vous devez prêter le plus attention, notamment quant à sa durée.

En ce qui concerne l'invalidité professionnelle

Une rente annuelle vous est versée en complément de vos indemnités journalières. Le taux d'invalidité peut être évalué selon le barème de la Sécurité sociale ou selon un barème propre à votre assureur. Ce barème doit tenir compte de votre profession et des conséquences réelles de l'invalidité sur votre exercice.

Il est très important que le calcul du taux d'invalidité se base sur les répercussions réelles professionnelles et non sur le barème de la Sécurité sociale. En outre, il convient de vérifier avec votre assureur à partir de quel taux d'invalidité les garanties s'appliquent.

Concernant le décès

Outre les arrêts de travail et l'invalidité, l'assurance prévoyance couvre également les décès. Elle peut garantir un capital décès au(x) bénéficiaire(s) de votre choix et maintenir le niveau de vie de votre famille.

Pour cela, trois versements peuvent être envisagés :

- Versement d'un capital Décès.
- Versement d'une Rente Conjoint (rente viagère ou temporaire).
- Versement d'une Rente Éducation.

Pour en savoir plus :

[Protéger son avenir ainsi que celui de ses proches grâce à une couverture prévoyance](#)

3

COMPLÉTER SA RETRAITE AVEC UNE SOLUTION SUPPLÉMENTAIRE

Le Plan d'Épargne Retraite (PER) est un produit de retraite à long terme. Il vous permet de vous constituer un complément de retraite pendant votre vie active pour obtenir, à l'âge de la retraite, un capital ou une rente. Ce dispositif est accessible à tous et ouvert quel que soit votre statut professionnel. L'horizon d'investissement recommandé dépend notamment de votre situation patrimoniale, de votre âge, de votre attitude vis-à-vis du risque, du régime fiscal en vigueur, et des caractéristiques du contrat choisi.

→ Un placement flexible et personnalisable

Depuis la loi PACTE du 22 mai 2019, vous pouvez profiter d'un cadre amélioré pour votre épargne retraite. Pour vous constituer un **complément retraite** sur mesure, vous disposez de plusieurs options de gestion, dont la possibilité d'opter pour une **gestion pilotée à horizon** pour optimiser au mieux votre contrat, bénéficier d'avantages fiscaux (dans la limite de l'article [154 bis](#) ou [163 quater](#) du code général des impôts) tout en vous offrant une sortie personnalisée qui correspondra à vos besoins (capital et/ou rente).

La gestion pilotée à horizon (mode de gestion par défaut) fait référence à une gestion qui intègre le moment du départ à la retraite.



En effet, lorsque ce départ est lointain, l'épargne est investie sur des actifs plus risqués. En revanche, lorsque l'âge de la retraite approche, l'épargne est progressivement orientée vers des actifs moins risqués.

Les autres options de gestion sont les suivantes :

- **Gestion libre** : vous répartissez librement vos versements parmi les supports à votre disposition.
- **Gestion pilotée** : vous avez la possibilité de déléguer la sélection des supports à des professionnels de l'investissement.

→ En ce qui concerne les versements,

vous pouvez réaliser des versements volontaires mais aussi transférer des fonds issus d'anciens produits d'épargne retraite (un Perp, un Contrat Madelin par exemple) ou accumulés sur un PER d'entreprise.

→ Profitez d'avantages fiscaux immédiats

Les sommes versées sur un PER individuel au cours d'une année **sont, si vous le désirez, déductibles des revenus imposables de l'année en cours**, dans la limite d'un plafond global fixé pour chaque membre du foyer fiscal à l'article 163 quater du code général des impôts et/ou de votre bénéfice imposable, si vous êtes travailleur non salarié, dans la limite de l'article 154 bis du code général des impôts.

→ Disponibilité exceptionnelle des fonds en cas de besoin

Pour en savoir plus :

[Constituer son épargne et préparer sa retraite](#)

Informations non contractuelles à caractère publicitaire. Les garanties des contrats d'assurance peuvent donner lieu à exclusions, limitations et franchises. Pour connaître le détail, l'étendue et les conditions de garantie du contrat, reportez-vous à la documentation précontractuelle et contractuelle de l'assureur. La couverture du risque ou la fourniture de certaines garanties sont soumises aux règles d'acceptation de l'assureur. Les informations contenues dans ce chapitre 11 (pages 43 à 47) vous sont données à titre purement indicatif, dans un but pédagogique et préventif. Elles sont valables en date du 01/10/2025. Generali ne saurait être tenue responsable d'un préjudice d'aucune nature lié aux informations fournies.



La Médicale est une marque de Generali.

Generali Vie, Société Anonyme au capital de 341 059 488 euros, 602 062 481 RCS Paris, entreprise régie par le Code des Assurances ;

Generali Retraite, Société Anonyme au capital de 213 541 820 euros, 880 265 418 RCS Paris, Fonds de Retraite Professionnelle Supplémentaire régi par le Code des Assurances ;

L'Équité, Société Anonyme au capital de 69 213 760 euros, 572 084 697 RCS Paris, entreprise régie par le Code des Assurances ;

N° d'identifiant unique ADEME des Sociétés FR232327_01NBYI ;
Siège social des Sociétés : 89 rue Taitbout - 75009 Paris ;

Sociétés appartenant au Groupe Generali, immatriculé sur le registre italien des groupes d'assurances sous le numéro 026.

Les informations contenues dans ce document vous sont données à titre purement indicatif, dans un but pédagogique et préventif. Elles sont valables en date du 01/10/2025. Generali ne saurait être tenue responsable d'un préjudice d'aucune nature lié aux informations fournies.

Nous vous invitons à consulter vos interlocuteurs dédiés ou un spécialiste qualifié pour obtenir des informations plus précises ou des conseils personnalisés sur les modalités et le cadre juridique de votre installation en tant que pharmacien.

Les garanties des contrats d'assurance peuvent donner lieu à exclusions, limitations et franchises. Pour connaître le détail, l'étendue et les conditions de garantie du contrat, reportez-vous à la documentation précontractuelle et contractuelle de l'assureur. La couverture du risque ou la fourniture de certaines garanties sont soumises aux règles d'acceptation de l'assureur.

Les contrats d'assurance La Médicale sont distribués par les agents généraux du marché "La Médicale - Professionnels de santé".