



# Observatoire Hygiène Santé & Beauté

1<sup>er</sup> Semestre 2010 • AQUITAINE

de votre Centre de Gestion Agréé

## édito

*Dans l'entreprise commerciale ou libérale du secteur hygiène-santé-beauté, le dirigeant, qu'il soit pharmacien, prothésiste dentaire ou esthéticien doit être accompagné par un professionnel compétent dans les domaines juridique et social.*

*Implanté sur tout le territoire, le notaire en tant que généraliste du droit de la famille et du patrimoine joue à ce titre, un rôle prépondérant, il est un partenaire de proximité.*

*Aussi, votre Observatoire du secteur a jugé pertinent de se rapprocher de cet interlocuteur privilégié, habilité à vous conseiller sur tous les aspects relatifs à la création d'entreprise, au régime matrimonial, à la pérennité ou à la transmission du patrimoine professionnel.*

*Enfin, soucieux de vous livrer chaque semestre une monographie détaillée de votre filière, votre centre de gestion et ses partenaires vous présentent les chiffres clés sur cinq professions phares. Des indicateurs essentiels pour disposer d'une vision globale et juste du secteur hygiène-santé-beauté en Aquitaine.*

La rédaction

## Sommaire

### Le notaire : un conseiller privilégié au cœur du territoire

- Un patrimoine familial protégé P 1
- Un régime matrimonial adapté P 4
- La transmission du patrimoine simplifiée P 4
- Statistiques métier par métier P 2 et 3

## Le notaire : un conseiller privilégié au cœur du territoire ▶



Parce que depuis la création de l'entreprise jusqu'à sa transmission, il est préférable qu'un entrepreneur soit guidé dans le labyrinthe juridique et fiscal par un professionnel compétent. Le notaire, en tant que généraliste du droit de la famille et du patrimoine est un partenaire de premier ordre, qui permettra une organisation cohérente du patrimoine professionnel.

« Le notaire est un juriste de proximité qui exerce une vraie mission d'accompagnement et de conseil », explique Maître Alain Bugeaud, notaire à Blanquefort, qui rappelle que « la consultation chez un notaire est gratuite, seuls les actes sont facturés ».

### Un patrimoine familial protégé

Il est essentiel que la situation du propriétaire de l'entreprise soit envisagée en même temps que celle de l'entreprise. Avant toute décision, la situation personnelle, familiale et patrimoniale de l'entrepreneur doit être examinée. Concernant la protection du patrimoine du chef d'entreprise, la principale mission du notaire consiste à protéger le principe d'insaisissabilité du domicile du chef d'entreprise tout en s'assurant de la légalité de la société.

Le notaire peut en effet conseiller l'entrepreneur dans le type de structure juridique qu'il souhaite adopter. Il peut exercer son activité sous la forme d'une entreprise individuelle ou d'une société commerciale. Reste que l'exploitation individuelle à la différence de l'exploitation en société ne permet pas de séparer le patrimoine affecté à l'exploitation de l'entreprise, du patrimoine familial de l'entrepreneur.

Aussi, en cas de difficultés, le patrimoine familial de l'exploitant et en particulier sa résidence d'habitation, peut servir de gage à ses créanciers professionnels.

Pour limiter les risques, la loi du 6 août 2003, dite Loi Dutreil, permet au chef d'entreprise de protéger ses biens fonciers bâtis ou non bâtis non affectés à son usage professionnel, des poursuites de ses créanciers professionnels en effectuant une déclaration d'insaisissabilité devant notaire.

Toutefois, cette possibilité ne bénéficie pas aux chefs d'entreprises exploitées sous forme de sociétés à responsabilité limitée (SA, SAS, SARL) qui se portent personnellement caution pour elles. « Un projet de loi est actuellement à l'étude. Il vise à créer une entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL) qui permettrait de facto, au moment de la création, de séparer le patrimoine personnel de l'entreprise ».



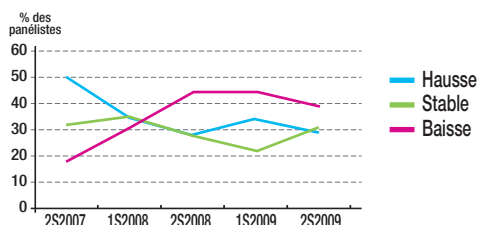
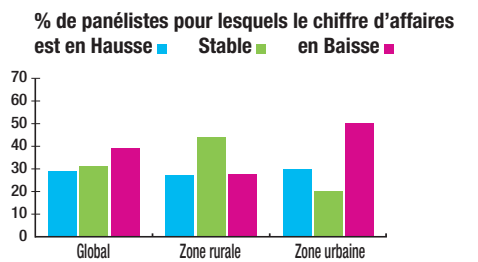
# Hygiène • Santé

## Pharmacie • Prothésiste dentaire • Optique

Le déclaratif sur le chiffre d'affaires montre une stabilité des performances commerciales chez une majorité de panélistes, moins de professionnels déclarant une baisse de leur CA. Ce constat ne permet pas d'annoncer un retour de conjoncture positif, la vision économique étant détériorée chez un nombre croissant de professionnels du secteur.

### L'évolution du chiffre d'affaires

Après avoir atteint des sommets, le nombre d'entreprises du secteur de la santé enregistrant une baisse du CA passe de 44 % à 39 % des panélistes (2<sup>ème</sup> semestre 2009 / 2<sup>ème</sup> semestre 2008). Cette évolution se reporte essentiellement sur les entreprises déclarant une stabilité de leurs performances commerciales. **Les entrepreneurs installés en zone rurale restent les moins impactés par la conjoncture actuelle**, avec 44 % des panélistes déclarant une stabilité du chiffre d'affaires et 28 % une baisse, contre respectivement 20 % et 50 % pour leurs homologues urbains.

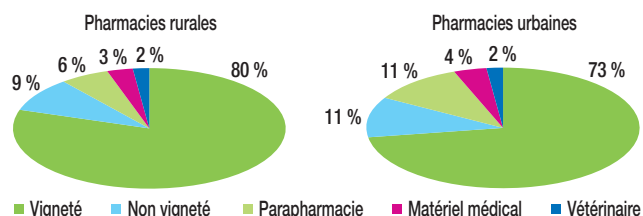


**Les prothésistes déclarent toujours subir la crise** avec seulement 21 % d'entre eux observant une hausse de leur chiffre d'affaires (2<sup>ème</sup> semestre 2009 / 2<sup>ème</sup> semestre 2008), ce dernier étant stable chez 43 % des panélistes, les 36 % restant subissant la conjoncture actuelle.

**L'analyse est plus contrastée chez les opticiens** ; si 36 % des entrepreneurs enregistrent une baisse du chiffre d'affaires, ils sont seulement 29 % à constater une stabilité et 36 % à enregistrer une hausse.

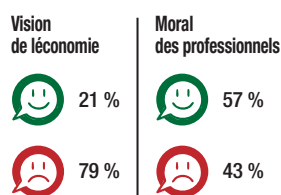
**Les pharmaciens sont les professionnels du secteur les plus impactés par la conjoncture**. Ils sont 40 % à déclarer une baisse du chiffre d'affaires (2<sup>ème</sup> semestre 2009 / 2<sup>ème</sup> semestre 2008) contre 31 % ayant des performances commerciales stables et près d'un tiers enregistrant une hausse. Les officines localisées en zone urbaine connaissent des difficultés de trésorerie pour 33 % d'entre elles, alors que leurs homologues des zones rurales (moins de 5 000 habitants) sont 78 % à avoir une trésorerie positive.

### La répartition du chiffre d'affaires chez les pharmaciens

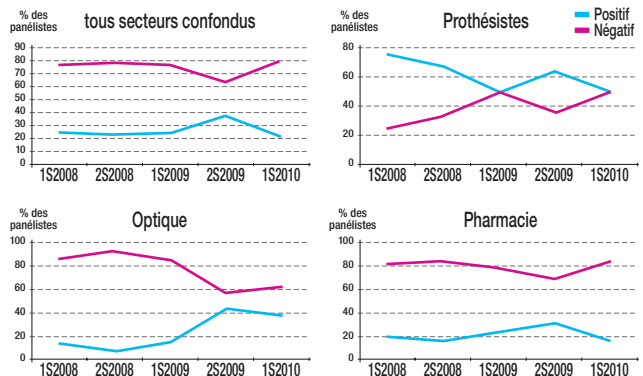


### Vision de l'évolution économique du secteur et moral des entrepreneurs

Le début de l'année 2010 est marqué par un retour du pessimisme quant à une évolution économique positive dans les prochains mois, notamment chez les pharmaciens. En effet, 84 % d'entre eux supposent une aggravation de la conjoncture. Les opticiens, avec 62 % des panélistes, sont légèrement plus nombreux à être pessimistes (57 % au semestre précédent). Les prothésistes sont très indécis sur leur avenir économique, le panel se divisant en deux parts égales entre les pessimistes et les optimistes.



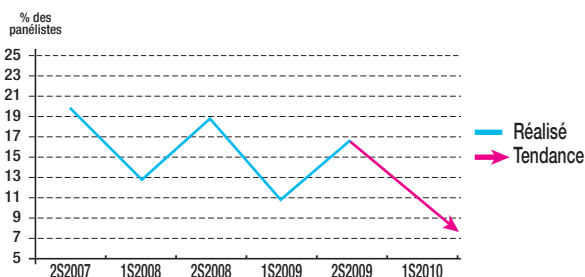
### Vision de l'évolution économique depuis le 1<sup>er</sup> semestre 2008



### L'emploi

#### Le recrutement

Le nombre d'entreprises ayant embauché représente 17 % du panel, contre 10 % des entreprises interrogées au 1<sup>er</sup> semestre 2009. Cette embellie devrait être passagère, les débuts d'année étant usuellement moins propices à l'emploi. Sur les deux dernières années, le nombre d'entreprises déclarant un recrutement reste sur une tendance baissière.



Les opticiens ont été les plus dynamiques avec 29 % d'entre eux ayant déclaré une embauche, les pharmaciens et les prothésistes étant respectivement 17 % et 7 % à avoir recruté.

#### L'apprentissage

Au 2<sup>ème</sup> semestre 2009, l'apprentissage concerne 19 % des panélistes. Un tiers des panélistes opticiens déclarent avoir recours à un apprenti, les pharmaciens et les prothésistes étant 18 % à faire appel à l'apprentissage.



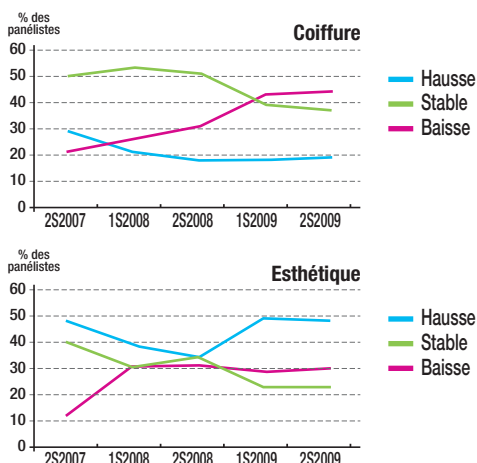
# Beauté

## Coiffure • Esthétique

2009 aura été l'année des instituts de beauté, qui sont une majorité à avoir enregistré des hausses de chiffre d'affaires, de fréquentation et à garder une trésorerie positive. Le secteur de la coiffure reste en difficulté, avec des perspectives d'avenir incertaines.

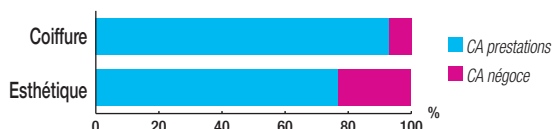
### ► L'évolution du chiffre d'affaires

La situation est très contrastée entre les professionnels de la coiffure et de l'esthétique. Ces derniers continuent à enregistrer de bonnes performances commerciales. Les instituts sont 48 % à enregistrer une hausse de leur CA au 2<sup>ème</sup> semestre 2009 par rapport à la même période 2008 (49 % au 1<sup>er</sup> semestre 2009). Les salons de coiffure connaissent une situation inverse avec de plus en plus de panélistes qui voient leur chiffre d'affaires se détériorer (43 % des panélistes). Globalement, les professionnels de la beauté sont plus nombreux à subir la conjoncture en zone rurale avec 47 % des entreprises interrogées déclarant une baisse de leur CA, contre 36 % de leurs confrères urbains. La trésorerie est préoccupante chez 35 % des coiffeurs de la région, les esthéticiennes étant mieux loties, avec seulement 21 % d'entre elles déclarant un découvert bancaire.



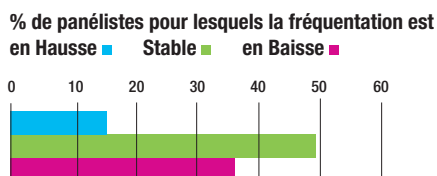
### ► La répartition du chiffre d'affaires

Au 2<sup>ème</sup> semestre 2009, 24 % du chiffre d'affaires des instituts de beauté proviennent de la vente de produits cosmétiques (27 % au 1<sup>er</sup> semestre 2009). Les salons de coiffure gardent un CA fortement axé sur les prestations, la vente de produits annexes correspondant à 7 % du chiffre d'affaires.



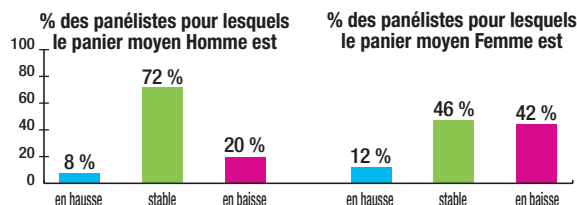
### ► La fréquentation

La moitié des panélistes enregistre une stabilisation de la fréquentation. Le nombre de salons enregistrant une baisse de fréquentation régresse ; il s'établit à 39 % des panélistes contre 42 % au 1<sup>er</sup> semestre 2009. Les instituts de beauté sont seulement 18 % à observer une baisse de fréquentation. Les esthéticiennes sont 43 % à enregistrer le même nombre de clients et 39 % à en accueillir de nouveaux.



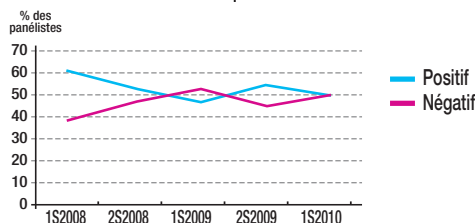
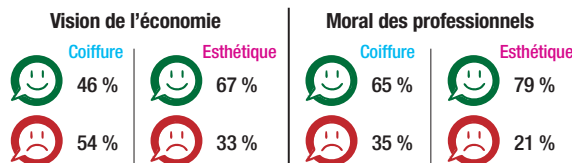
### ► Les paniers moyens

Peu de clients hommes font évoluer leur panier moyen, surtout concernant la coiffure. En effet, 76 % des professionnels observent une stagnation de leurs dépenses et 17 % une baisse. Dans les instituts de beauté, ce constat est moins prononcé avec, certes, une forte majorité des instituts (56 % des panélistes) déclarant une stabilité des dépenses de leur clientèle masculine, mais également 14 % enregistrant une hausse et 30 % une baisse du panier moyen. La clientèle féminine continue d'économiser sur les soins de beauté, 44 % des salons de coiffure et un tiers des instituts de beauté déclarant une baisse du panier moyen féminin.



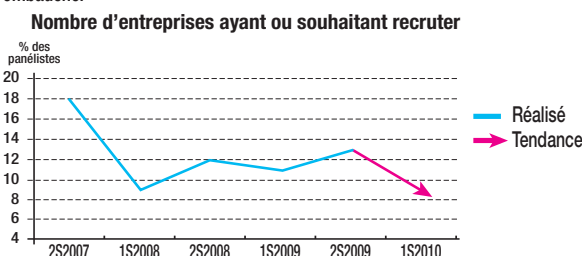
### ► Vision de l'évolution économique du secteur

L'indécision domine chez les entrepreneurs du secteur de la beauté, le panel se divisant exactement en deux entre les optimistes et les pessimistes. Ce résultat cache une différence entre secteurs, les esthéticiennes étant plus nombreuses à être optimistes (68 % du panel), les professionnels de la coiffure étant majoritairement pessimistes (54 % des entreprises interrogées). Les entrepreneurs de moins de 35 ans sont les plus nombreux à être confiants en l'avenir (69 % du panel). Ceux implantés depuis moins de 5 ans sont 74 % à afficher un optimisme dans l'avenir économique de leur secteur d'activité.



### ► L'emploi

Au 2<sup>ème</sup> semestre 2009, le recrutement d'un salarié a concerné 13 % des entreprises interrogées. Cette évolution positive (+ 2 points par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2009) ne devrait pas perdurer sur le 1<sup>er</sup> semestre 2010, période généralement moins propice à l'embauche.



Suite de la page 1

Reste encore à savoir s'il est opportun aujourd'hui pour le chef d'entreprise de constituer une société civile immobilière (SCI) pour détenir son immobilier professionnel. « Si auparavant, un chef d'entreprise avait de nombreux intérêts à créer une SCI, aujourd'hui cette procédure a perdu beaucoup d'avantages surtout dans le cadre d'une société d'exploitation. La SCI est revenue à son fondement historique, à savoir le fait de s'associer pour acheter quelque chose ensemble en partageant les risques. Avant, la SCI n'était pas immatriculée au registre du commerce et aucune obligation n'était faite en matière de comptabilité.

Aujourd'hui, il faut produire une comptabilité annuelle. D'autre part, les droits étaient fortement réduits en cas de cession de parts de sociétés, mais depuis 2004, ils sont quasiment les mêmes que l'on cède un immeuble ou les parts d'une société propriétaire d'un immeuble.

Par ailleurs et depuis la loi TEPA de 2007 les abattements profitant aux héritiers sont beaucoup plus importants et réduisent considérablement les droits de donation ou de succession. », explique Maître Bugeaud.

## Un régime matrimonial adapté

Après avoir choisi une forme d'entreprise, l'entrepreneur doit encore choisir un régime matrimonial adapté. Là encore, le notaire a un rôle essentiel de conseil auprès des époux. Le régime matrimonial régit un ensemble de règles juridiques auxquelles sont soumis les époux et fixe les droits et obligations de chacun sur les biens et les dettes.

Aussi, pour un chef d'entreprise, le choix d'un régime matrimonial adapté est primordial compte tenu des risques de la vie professionnelle. Il doit donc veiller aux conséquences de son activité sur les intérêts de sa famille. Un entretien approfondi avec un notaire permettra de choisir la formule la plus pertinente. « Nous avons plutôt tendance à conseiller le régime de la séparation de biens car il permet d'éviter que les risques financiers du chef d'entreprise rejaillissent sur le patrimoine de son conjoint ».

Dans ce cas, l'entreprise est créée au nom de l'exploitant et les patrimoines de chacun étant séparés, les biens du conjoint, sauf exception, ne peuvent pas être saisis. En revanche, si aucun contrat de mariage n'est signé par les époux, ils sont automatiquement soumis au régime légal de la communauté de biens réduite aux acquêts. Dans ce cas, l'entreprise créée pendant le mariage est un bien commun et les dettes de l'entreprise peuvent être poursuivies par les créanciers sur les biens communs.

S'il est préférable de choisir son régime avant le mariage, il est toutefois possible de changer de régime après deux ans de mariage. « Il suffit de signer un contrat chez le notaire pour changer de régime. Les enfants

majeurs des époux sont informés de ce changement de régime et ils ont alors trois mois pour s'y opposer. Une insertion est également faite dans un journal d'annonces légales et les créanciers éventuels ont également trois mois pour faire opposition ».

En cas d'opposition des créanciers ou des enfants ou si l'un des enfants est mineur, les époux doivent alors demander une homologation au Tribunal de Grande Instance. Quoi qu'il en soit, mieux vaut anticiper et ne pas attendre que l'entreprise connaisse des difficultés pour choisir un régime adapté. La procédure pourrait en effet s'avérer plus longue, plus complexe et plus coûteuse.

## La transmission du patrimoine simplifiée

Au-delà d'assurer la bonne tenue et si possible le développement de son entreprise, un entrepreneur doit également veiller, au moment venu, à réussir la transmission de son entreprise. La situation personnelle du chef d'entreprise et le régime matrimonial auquel il est soumis peuvent influencer sur la transmission de son entreprise. Dans ce domaine aussi, le notaire s'avère être de très bon conseil.

En effet, une succession mal organisée peut conduire à la disparition de l'entreprise. Il est donc nécessaire d'anticiper et de prendre un certain nombre de précautions. « Les problèmes de transmission sont beaucoup moins cruciaux qu'autrefois car les procédures ont été simplifiées et les coûts de transmission sont beaucoup moins importants ».

Ainsi, la loi TEPA du 5 août 2007 simplifie considérablement les choses et met l'accent sur la protection du conjoint. « Désormais, les droits de succession sont supprimés pour le conjoint survivant, marié ou pacsé, mais aussi pour la sœur ou le frère du défunt, de plus de 50 ans, qui vivait sous le même toit », précise Alain Bugeaud.

Le notaire aide également le chef d'entreprise à prendre en temps utile les décisions nécessaires pour assurer sa sécurité juridique et la pérennité de son patrimoine professionnel.

Ainsi, le notaire est habilité à rédiger deux sortes de mandats adaptés à la situation de chacun. « Le mandat de protection future permet à l'entrepreneur de désigner un mandataire qui le représentera et s'occupera de gérer ses affaires courantes quand il ne sera plus en état de le faire ».

Quant au mandat à effet posthume, il permet de prévoir la transmission puis l'administration des biens après le décès par un tiers de confiance.

## Centres de Gestion ayant participé ce semestre à la collecte des informations



### Département de la Gironde

- **CECOGEB**  
15, rue Ausone - CS 91204 - 33050 Bordeaux Cedex  
Tél. 05 57 14 27 10 - infos@cecogeb.fr  
www.cecogeb.fr
- **CEGAL**  
66, rue Jules Favre - BP 203 - 33506 Libourne Cedex  
Tél. 05 57 51 99 61 • cegal33@wanadoo.fr

### Département des Landes

- **CGA Interprofessionnel des Landes de Gascogne**  
Centre Commercial de Christus  
123, chemin de Talence - BP 7  
40991 Saint-Paul-Les-Dax Cedex  
Tél. 05 58 90 01 40  
contact@cga40.fr - www.cga40.fr

### Département du Lot-et-Garonne

- **CGA 47**  
2, place du Maréchal Foch BP 283 - 47007 Agen Cedex  
Tél. 05 53 48 05 50 - info@cga47.fr - www.cga47.fr

### Département des Pyrénées-Atlantiques

- **CEGAPA**  
20, rue Paul Cassasus - BP 9137 - 64052 Pau Cedex  
Tél. 05 59 30 85 60 - cegapa@wanadoo.fr