

INSTALLATION & TRANSACTIONS

Cahier n° 2 du n° 208 - Septembre 2023

LA REVUE

PHARMA

QUELLE PHARMACIE CHOISIR ?



DÉMOGRAPHIE

**LE NOMBRE
DE TITULAIRES
EN BAISSÉ**

**ENTRETIEN AVEC
PIERRE-HENRI
CAZALY**

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT
DE PHARMACIE LAFAYETTE

HISTOIRE D'INSTALLATION

**LA FUSION
D'OFFICINE**



Les
Rencontres
de **l'Officine**

17^e
ÉDITION

27-28 janvier 2024 | Palais des Congrès de Paris

TOUTES LES CLÉS D'UNE PREMIÈRE INSTALLATION RÉUSSIE SONT AUX RENCONTRES DE L'OFFICINE !

Le rendez-vous incontournable
des pharmaciens

+100
Partenaires
et exposants

+40
Conférences
et ateliers

4
Parcours
dédiés

“
*Entre le choix de
la pharmacie, les
transactionnaires,
le prêt... J'ai envie de
m'installer, mais je ne
sais même pas par
quoi commencer !*
”

ALICE,
PHARMACIENNE
ADJOINTE
DEPUIS 8 ANS



LE CHIFFRE DU MOIS

20 142

officines sont installées en France, selon le Conseil national de l'Ordre des Pharmaciens.

Au 1^{er} janvier 2023, l'hexagone comptait 20 142 officines réparties sur tout le territoire, selon le baromètre de la démographie pharmaceutique de l'Ordre. Un chiffre en baisse de 0,9 % par rapport à 2021, qui inquiète Bruno

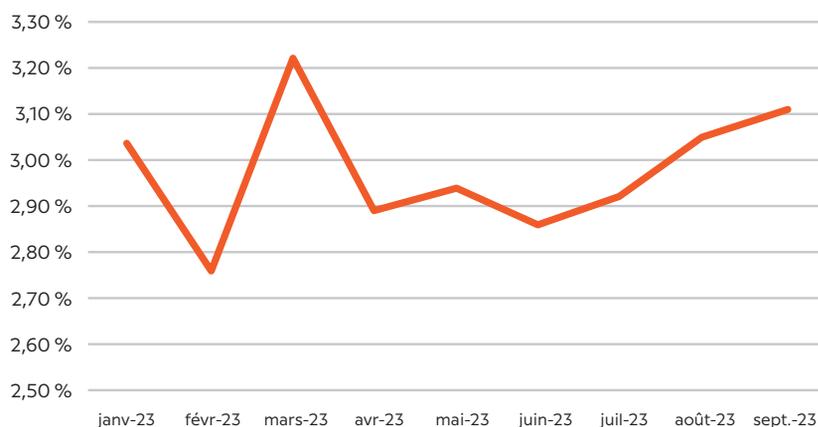
Maleine, titulaire et président de la section A : « *en dix ans, nous sommes passés de 34 officines pour 100 000 habitants à 30 en 2022* ».

Durant cette même période, le nombre de titulaires est aussi à la baisse, et atteint

en 2022 le chiffre de 24 913 (-10 % depuis 2012). « *Cela s'explique en partie par la restructuration du réseau officinal et les regroupements d'officines* », explique Bruno Maleine, lors de la présentation du bilan démographique

ordinal. Bonne nouvelle toutefois pour le réseau : « *nous conservons toujours un maillage territorial de qualité* », souligne le titulaire. En effet, 35% des officines sont installées dans des communes de moins de 5 000 habitants.

ÉVOLUTION DU TEC 10*



* Taux de l'Echéance Constante à 10 ans. Calculé quotidiennement, c'est un indice de rendement des emprunts d'État à long terme. Source : Agence France Trésor

ÉTAT DU MARCHÉ DE L'OFFICINE

-13 %

Évolution du taux de marge moyen sur un an, soit une marge moyenne de 36,8 k€ et un taux de marge de 19,9 %, en juillet 2023.

+3 %

Évolution du CA moyen des officines sur un an, soit un CA moyen de 185 k€ en juillet 2023.

Source : IQVIA Pharmastat, panel représentatif des 14 000 pharmacies du réseau officinal français

FOCUS SUR...



PAR SERGE GILODI
PRÉSIDENT DE
SERENDIPITY CONSEIL

LE CHOIX D'UNE PHARMACIE

Avant de vous lancer dans la recherche active de la pharmacie de vos rêves, une phase de réflexion s'impose afin de définir le profil de la pharmacie et les modalités d'installation qui vous conviennent.

Que vous soyez fraîchement diplômé, pharmacien adjoint depuis plusieurs années ou en phase de réorientation de votre vie professionnelle après une carrière dans l'industrie pharmaceutique, votre installation répondra à la même démarche entrepreneuriale.

Qui suis-je ?

Définir la manière dont on envisage l'exercice officiel implique de réfléchir d'abord sur soi-même et de consacrer du temps à faire un bilan de sa personnalité, de ses compétences et de ses aspirations. Quelles sont mes motivations et mes souhaits personnels ? Comment prendre en compte mon environnement familial et intégrer mon installation dans un projet de vie ? Quels sacrifices suis-je prêt à faire ? Mes connaissances et mes savoir-faire sont-ils suffisamment éprouvés ? Où se situent mon leadership et ma capacité à animer une équipe ? Autant de questions – et bien d'autres – qu'il faudra vous poser pour bâtir votre projet.

Où s'installer ?

Certains sont attachés à la ville de leurs études ou à leur région de cœur alors que d'autres sont prêts à déménager partout en France pour saisir une opportunité en phase avec leur projet. Néanmoins, définir un secteur géographique ne suffit pas tant les typologies d'implantation d'une officine sont variées : rurale, bourg, ville moyenne, centre-ville

ou quartier périphérique d'une grande métropole, centre commercial. Autant de profils dont l'un au moins devra être en adéquation avec vos attentes.

Comment et avec quels moyens ?

S'installer seul ou en association est une autre question déterminante. L'exercice en association correspond à une forte aspiration des pharmaciens et devient au fil du temps une tendance de fond, apportant à la fois une complémentarité dans l'exercice professionnel et une meilleure qualité de vie. S'associer avec un pharmacien investisseur est un autre schéma qui apporte des moyens financiers, mais aussi l'expérience et le support d'un senior. L'accompagnement financier peut aussi prendre des formes plus complexes avec la participation d'investisseurs extérieurs tels que la CAVP, les groupements, voire des fonds d'investissement. On l'aura compris, il est désormais possible de s'installer avec des moyens limités ; toutefois, l'apport dont vous disposez personnellement orientera les modalités financières de votre infrastructure.

Et, ne l'oublions pas, s'installer seul dans une petite officine de bourg ou s'associer dans une pharmacie de 4 millions d'euros dans une grande métropole nécessite des aptitudes et des savoir-faire différents et ne répond pas aux mêmes aspirations, tant professionnelles que personnelles et familiales.

Poser ces problématiques, prendre le temps de la réflexion, en parler avec sa famille, ses amis, ces conseils en amont de votre projet seront un gage de réussite professionnelle et d'épanouissement personnel.

Les bonnes questions à se poser avant de se lancer

> Quelles sont mes motivations et mes aspirations personnelles ?

> Quels sacrifices suis-je prêt à faire ?

> Officine rurale, bourg, ville moyenne, centre-ville ou quartier périphérique, centre commercial : quelle pharmacie me correspondrait ?

> Ai-je envie de m'installer seul ou de m'associer ?
> Quel est mon apport ?

PORTRAIT DE GROUPEMENT



PHARMACIE LAFAYETTE

PAR PIERRE-HENRI CAZALY, DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT

« Nos adhérents voient leur fréquentation progresser de 30 % la première année »

Quelles sont les valeurs portées par votre groupement ?

Pierre-Henri Cazaly : Pharmacie Lafayette est l'un des réseaux de pharmacie les plus présents sur le territoire depuis plus de 20 ans, avec une enseigne forte, portée comme un étendard ! Notre démarche est axée sur une triple promesse : un positionnement prix, un large choix et le conseil du pharmacien, grâce à un accompagnement des équipes officinales dans tout le parcours patient-client. Nous avons été les précurseurs dans cette démarche, souvent copiés mais jamais égalés. Bien que nous ayons une image « prix », nous nous accompagnons aussi depuis des années la pharmacie sur la partie servicielle. Enfin, nous mettons en avant l'image entrepreneuriale du pharmacien, pour l'accompagner dans un parcours RSE.

Quels outils différenciants proposez-vous aux pharmaciens ?

Nous amenons au pharmacien la boîte à outils la plus complète du marché pour l'accompagner dans son activité et sa visibilité. Par exemple, avec notre carte de fidélité - 2 millions de clients encartés - qui permet au pharmacien de cibler sa communication grâce à une connaissance fine de sa clientèle. Nous avons aussi la plus grande visibilité numérique, avec plus de 70% de notre réseau équipé d'un site e-commerce. Enfin, chaque Pharmacie Lafayette dispose de sa page Google où ses clients peuvent laisser un avis : la note moyenne de nos officines est de 4,5/5, avec une moyenne de 140 avis/pharmacie. Un véritable plébiscite !

L'autre volet de notre boîte à outils concerne l'exploitation de l'entreprise. Ainsi, nous avons créé un cockpit de pilotage analysant avec finesse l'ensemble des datas disponibles pour permettre au titulaire de gérer son officine plus facilement. Nous sommes également forts d'un trade dynamique

et rémunérateur, avec plus de 1200 promotions à pousser au cours de l'année dans l'espace de vente, avec des animations qui font gagner du temps au pharmacien. Nous aussi l'accompagnons dans ses benchmarks pour se distinguer de ses concurrents.

Quelles aides apportez-vous pour les jeunes qui veulent s'installer ?

Tout dépend de l'étape. Si le pharmacien a déjà monté son projet financier, nous pouvons l'aider à réaliser une étude de potentialité sur sa zone, avec un plan de développement précis et du géomarketing. Si c'est un jeune qui a peu d'apports, nous allons l'aider à chercher des boosters d'apport ou des business angel chez des titulaires du réseau par exemple. Le dernier axe est lié aux fonds d'investissement, comme partenaire financier pour compléter un apport et se positionner sur une acquisition d'officine. Mais pour nous, il est primordial que le pharmacien reste indépendant, le seul pilote à bord.

En quelques mots : pourquoi un jeune installé devrait-il rejoindre Lafayette ?

Car nous sommes une enseigne moderne, dynamique et fédérée ! Pharmacie Lafayette est une grande famille qui dispose d'outils efficaces pour gagner du temps. Mais aussi nous sommes un groupement fort et puissant, adossé au groupe Hygie31, dont le chiffre d'affaires excède les 2 milliards d'euros en Europe et notre marque est connue par 40% des patients. Grâce à cette notoriété que nous sommes les seuls à avoir, nos nouveaux adhérents voient leur fréquentation progresser en moyenne de 30% la première année sous bannière Lafayette ! Et nous accompagnons n'importe quel type d'officine - petites ou grosses - le plus important reste le projet humain que l'on peut construire ensemble.

EN CHIFFRES

**285 pharmacies
rattachées
à Lafayette
en France**

**4,8 millions d'€
de CA moyen**

**30 millions
de clients
par an**

**Plus de 40
ouvertures
cette année**

HISTOIRE D'INSTALLATION

Evrard Brunel, 34 ans, installé depuis deux ans et pharmacien titulaire de la pharmacie Romain Gary à Thiais, dans le Val-de-Marne.

Revue Pharma : Quel a été votre parcours avant de vous installer ?

Evrard Brunel : J'ai 34 ans et une dizaine d'années d'exercice à l'officine. J'ai exercé deux ans en tant qu'adjoint dans une pharmacie du Kremlin-Bicêtre. Puis, pendant encore deux ans, j'ai été titulaire d'une petite pharmacie dans Paris, avec un projet de transfert, mais qui n'a finalement pas pu se faire. Cela a été pour moi l'occasion de rebondir et je me suis rapproché des transactionnaires pour un rachat de pharmacie à Thiais, dans le Val-de-Marne, proche de mon logement.

Ce rachat s'est effectué dans un contexte particulier. Expliquez-nous...

À Thiais, un couple de pharmaciens ont accepté de vendre les deux pharmacies dont ils étaient respectivement titulaires : la pharmacie de la mairie et la pharmacie Romain Gary. Entre ces deux officines, se situait une petite pharmacie, la pharmacie des Nymphéas, à 1,2 million de CA. Pour essayer de capter une partie de la clientèle de cette petite officine, le transactionnaire m'a conseillé d'acheter à deux titulaires les trois



pharmacies pour en fermer une – celle des Nymphéas – via un regroupement. Ainsi, je me suis rapproché d'un pharmacien que je connaissais, le Dr Pham, pour cette opération. Depuis, je suis titulaire de la pharmacie Romain Gary, et mon confrère de la pharmacie de la mairie.

Quel est l'avantage de cette opération ?

L'avantage du rachat/fermeture est d'acheter moins cher et de mutualiser les moyens. Dans le détail, j'ai acheté la pharmacie

Romain Gary à 65 % du CA et j'ai acheté 50 % de la pharmacie des Nymphéas qui était vendue à la moitié de son CA. Avec cette opération de regroupement, ma pharmacie passait donc la barre des 2 millions, ce qui a rendu possible l'embauche d'un pharmacien adjoint et de se développer.

Comment se passe votre installation depuis ?

J'ai tiré la bonne pioche ! La clientèle a suivi, elle est très agréable, c'est un vrai plaisir et l'emplacement est dynamique. Nous avons 220 m², dont 140 m² d'espace de vente. J'ai désormais un pharmacien adjoint – que j'ai mis 8 mois à recruter ! –, trois préparatrices à temps plein et une à temps partiel. Progressivement, cette équipe permet la mise en place de nouvelles missions, la vaccination, les entretiens...

Que diriez-vous à un confrère qui souhaite s'installer ?

D'être bien entouré ! Et ne pas lésiner sur les conseils que l'on peut obtenir chez les transactionnaires, les experts-comptables et les avocats. Il ne faut pas faire d'économie là-dessus.



L'œil du transac'

Philippe Rouyer,
pharmacien
associé, CD Pharm.

Contact : 01 43 41 22 23 – pr@cdpharm.fr

Initialement, on m'a confié le mandat de la pharmacie Romain Gary, aux qualités intrinsèques certaines : une grande surface peu exploitée, une situation en angle dans un quartier en expansion sur un axe très

passant et un environnement scolaire excellent. Sans compter le dynamisme commercial avec une boulangerie et une moyenne surface en construction. Le défaut majeur ? Un CA de 1,2 M d'€ HT considéré par les acheteurs comme trop bas pour l'avenir de la pharmacie (un *a priori* stupide répété *ad nauseam* par nombre « d'experts »).

Pour rendre plus attrayante cette officine, un levier rapide de développement a été identifié : une pharmacie proche et sur le même axe pouvait être fermée, si le titulaire acceptait de céder sa clientèle. Mon analyse géomarketing montrait qu'en cas de fermeture, 60 % de la clientèle se tournerait vers la pharmacie Romain Gary, mais environ 40 % de cette clientèle se déporterait

sur le centre-ville où existaient une grande et une petite pharmacie. Selon mon expérience, cette migration se ferait au bénéfice de la grande. Il fallait donc convaincre le titulaire de la grande pharmacie du centre-ville de rentrer dans le timing de l'opération.

J'ai donc proposé aux titulaires de la petite pharmacie de fermer et à la grande pharmacie de centre-ville de profiter de l'opportunité pour vendre. Après 18 mois de négociations intenses, ils ont accepté. Avec cette offre exceptionnelle, les deux titulaires se sont associés pour racheter les trois officines et en fermer une. Le Dr Pham et le Dr Brunel ont fait le bon choix : le succès est au rendez-vous. »

PARIS/RP
Tél. 01 48 00 88 42
Franck BOUF
Nadine MAQUET
Pasquale ORTELIO
Christian THOMAS
Jacques ZAOUI
contact@gtfpharma.fr

(75) CA EN PROGRESSION 03600
QUARTIER
CA 2 000 K€. Belle pharmacie d'angle de 100 m² située dans une rue très animée. Nombreux commerces et prescripteurs. Toutes écoles. Départ Retraite.

(75) POTENTIEL 03601
QUARTIER
CA > 1 700 K€. Officine dans quartier très agréable. Bon pouvoir d'achat. Excellent environnement médical. Travaux à prévoir. Idéal 1ère installation. Retraite.

(75) TOP EMPLACEMENT 03602
QUARTIER
CA 1 600 K€. Pharmacie à la sortie du métro. Robot. Tous commerces. Ecoles. Centre médical proche. CA en progression. Retraite.

(75) PV ATTRACTIF !! 03603
QUARTIER
CA proche 1 200 K€. Officine située sur axe passant. Proche Gare. Horaires faibles. CA à développer par quelques travaux. Bon potentiel.

(75) POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT 03604
QUARTIER
CA vers 1 000 K€. Pharmacie atypique à développer avec aptt confortable de 3 pces. Bail unique. Loyer faible. Quartier en rénovation. Clientèle agréable. Rens sur RV uniquement.

(75) PARA A DEVELOPPER 03605
QUARTIER
CA 950 K€. Officine située dans quartier vivant. Nombreux commerces de bouche. Banques. Toutes écoles. Excellent environnement médical. Clientèle à bons revenus.

(75) RETRAITE 03606
QUARTIER
CA > 800 K€. Pharmacie d'angle située dans quartier dynamique et très vivant. Proche marché couvert. A redynamiser. Idéale 1ère installation.

(75) TOUT A DEVELOPPER 03607
QUARTIER
CA 800 K€. Officine sur avenue très passante. Tous commerces. Ecoles et médecins. Pas de personnel. Retraite. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(75) PV INTERESSANT 03608
QUARTIER
CA 800 K€. Officine située dans quartier touristique. Nombreux bureaux. Faible amplitude horaires. A développer.

(75) AMPLITUDE HORAIRES A DEVELOPPER 03609
QUARTIER
CA 450 K€. Officine atypique dans quartier en rénovation. Tout à développer. Retraite. A voir absolument !!

ÎLE-DE-FRANCE

(77) A DYNAMISER 03610
QUARTIER
CA 2 800 K€. Pharmacie avec grande surface de 180 m² située dans petit centre cial ouvert. Poss d'agrandir la surface de vente. Bon environnement médical. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Départ retraite. PV très intéressant!

(77) CA EN PROGRESSION A DEVELOPPER 03611
CENTRE VILLE
CA > 2 500 K€. Vaste officine de centre-ville. Tous commerces. Toutes écoles. Nombreux prescripteurs. Clientèle cosmopolite. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(77) POTENTIEL 03612
QUARTIER
CA vers 2 100 K€. Officine surface > 140 m² située sur axe passant et proche Pôle santé. Parkings. Ecoles. Clientèle cosmopolite. Poss achat des murs. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(77) CLIENTELE A BON POUVOIR D'ACHAT 03613
CENTRE VILLE
CA 1 850 K€. Officine d'angle située sur axe passant avec appartement à rafraîchir. Excellent environnement commercial. Banques. Médecins. Ecoles. Parkings. Faibles charges salariales. Rens sur RV uniquement.

(77) EXCELLENTE OPPORTUNITE 03614
QUARTIER
CA vers 1 350 K€. Officine située dans quartier vivant. Proche RER. Clientèle agréable. Très bon environnement commercial et médical. PV Intéressant.

(77) EXCLUSIVITE RETRAITE 03615
QUARTIER
CA > 1 200 K€. GRANDE OFFICINE AVEC APPARTEMENT SITUÉE PROCHE GARE. HORAIRES RÉDUITS. FERMETURE 4 SEMAINES/AN. PROGRESSION + 10% EN 2022. IDÉAL 1ÈRE INSTALLATION. MURS À VENDRE.

(77) URGENT !! 03616
RURAL
CA 1 200 K€. Officine surface > 150 m² avec robot pour PDA. Horaires faibles. Marché. Médecin. Commerces. Ecoles. Clientèle à fort pouvoir d'achat. Marge + 34 %. Idéal 1ère installation. Retraite.

(77) IDEAL 1ÈRE INSTALLATION 03617
QUARTIER
CA 1 200 K€. Officine de 120 m² située dans commune agréable. Proche cabinet médical. Progression du CA. Murs à vendre. Retraite tenue depuis plus de 35 ans.

(78) A DYNAMISER TITULAIRE PEU PRESENT 03618
CENTRE VILLE
CA proche 1 050 K€. Pharmacie de centre-ville avec automate. Para à développer. Clientèle de quartier et de passage. Bonne rentabilité. Rens sur RV uniquement.

(78) A DEVELOPPER 03619
QUARTIER
CA 1 700 K€. Officine avec belle surface. Nombreux médecins. Ecoles. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Bon potentiel. Rens sur RV uniquement.

(78) PV ATTRACTIF !! 03620
QUARTIER
CA 1 500 K€. Pharmacie agréable située dans petit centre commercial ouvert. Poste. Banque. Ecoles. Nombreux prescripteurs. Clientèle à bons revenus. Idéal 1ère installation. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(78) EXCLUSIVITE 03621
QUARTIER
CA 1 300 K€. OFFICINE SITUÉE DANS QUARTIER DYNAMIQUE. TRÈS BELLE SURFACE À DYNAMISER. EQUIPÉE D'UN ROBOT MÉDITECH. NBX PRESCRIPTEURS. ECOLES. POTENTIEL. IDÉAL 1ÈRE INSTALLATION. RENS SUR RV UNIQUEMENT.

(78) PRIX DE VENTE EXCEPTIONNEL 03622
QUARTIER
CA 900 K€. Vaste officine de 150 m² située dans quartier populaire. Proche cabinet médical. Toutes écoles. A dynamiser. Départ Retraite. Murs à vendre.

(78) TOUT A DEVELOPPER 03623
QUARTIER
CA 800 K€. Vaste officine avec surface > 100 m² de plain-pied. Agencement à revoir. Nombreux prescripteurs. Para à développer. Faible amplitude horaire. Du potentiel !! Retraite après 30 ans.

(78) A REDYNAMISER 03624
QUARTIER
CA 800 K€. Vaste officine de 180 m² située dans quartier agréable. Ecole. Tous commerces. Travaux d'aménagement à prévoir. Départ retraite.

(78) BON POTENTIEL 03625
QUARTIER
CA proche 800 K€. Officine sur avenue passante. Tous commerces. Ecoles. Idéal 1ère installation. Retraite. PV intéressant.

(91) FERMEE SAMEDI APRES MIDI 03626
QUARTIER
CA > 1 300 K€. Officine située dans commune recherchée. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Grande qualité d'exploitation. Horaires à revoir. Pas de travaux. Très faibles charges de personnel. Logement possible de 70 m². A voir absolument! Rens sur RV uniquement.

(91) RETRAITE 03627
QUARTIER
CA 1 300 K€. Officine de 150 m² située dans quartier en évolution. Construction en cours d'un supermarché. Nombreux prescripteurs. Parkings. Densité de population. Horaires à développer. CA en évolution. Bel outil de travail. Rens sur RV uniquement.

(92) GROS POTENTIEL 03628
QUARTIER
CA 1 350 K€. Pharmacie avec surface de 120 m² située très proche du métro. Possibilité d'agrandissement de la surface. Nouvelles constructions à venir. Horaires et Para à développer fortement. Départ retraite.

(92) PV ATTRAYANT !! 03629
QUARTIER
CA 1 150 K€. Pharmacie de quartier proche lycée. Médecins. Boulangerie. Tabac. Clientèle aisée. Départ retraite.

(92) DEPART RETRAITE 03630
QUARTIER
CA 1 100 K€. Officine située dans quartier résidentiel. Possibilité d'agrandissement. Commerces et médecins proches. Parkings. Potentiel de développement. Clientèle à bons revenus.

(92) MURS A VENDRE 03631
QUARTIER
CA 1 000 K€. Officine de quartier à développer. Tous commerces. Médecins. Bus et Tram. Retraite tenue depuis plus de 20 ans. Rens sur RV uniquement.

(92) A DYNAMISER 03632
QUARTIER
CA proche 900 K€. Officine avec belle surface. Bon environnement médical. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Fermée 3 semaines en août. Retraite. Murs à vendre.

(93) AUCUNE CONCURRENCE PROCHE 03633
QUARTIER
CA 1 600 K€. Grande pharmacie moderne > 200 m² avec automate située dans centre cial ouvert. Tous commerces. Ecoles. Très gros potentiel de développement. Rens sur RV uniquement.

(93) SORTIE METRO 03634
QUARTIER
CA proche 1 400 K€. Pharmacie de 120 m² située sur avenue passante. Travaux à prévoir. Tous commerces. Nouveaux logts livrés en 2023. A dynamiser. Départ Retraite. Rens sur RV uniquement.

(94) POTENTIEL 03635
QUARTIER
CA 1 700 K€. Pharmacie de quartier avec logement. Travaux récents. Ecoles. Forte densité de population. Parkings. Retraite. Rens sur RV uniquement.

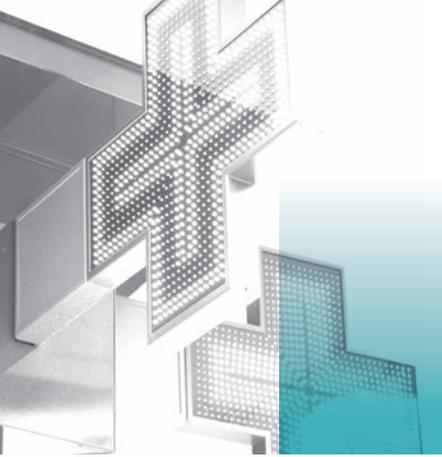
(94) BELLE OPPORTUNITE AUGMENTATION DU CA 03636
QUARTIER
CA 1 300 K€. Pharmacie de quartier à côté du Monoprix. Crèche. Clientèle agréable. Potentiel de développement par embauche et augmentation des horaires.

(94) A REDYNAMISER 03637
QUARTIER
CA proche 1 000 K€. Officine située sur axe passant. Fermée 15 jours en Août. Nombreux prescripteurs. Ecoles. Nouvelles constuctions à venir. Faible loyer. Transports.

(94) FORTE PROGRESSION EN VUE 03638
QUARTIER
CA vers 950 K€. Officine d'angle avec belle surface de vente avec aptt de 6 pces sur axe fréquenté. Nombreux commerces. Peu de charges. Amplitude horaires et agencement à revoir.

(95) RETRAITE APRES 22 ANS DE PRESENCE 03639
QUARTIER
CA 2 000 K€. Pharmacie avec appartement située dans quartier commerçant. Médecins. Grand parking en face. 200 clients/jour à bon pouvoir d'achat. Rens sur RV uniquement.

(95) PRIX DE VENTE INTERESSANT 03640
QUARTIER
CA 1 200 K€. Pharmacie située dans quartier agréable. Horaires à développer fortement. Fermée 4 semaines par an. Développement possible du CA. Rens sur RV uniquement.



P.o.d

CONSEIL
ET TRANSACTIONS
DE PHARMACIES



VOTRE SPÉCIALISTE EN ACHAT, EN VENTE, REGROUPEMENT ET FINANCEMENT : LA TRANSMISSION DES PHARMACIES

Depuis 1989 :

+ de 1500 transactions réparties sur
l'ensemble du territoire national.

+ d'1 milliard d'euros levés pour nos clients :
nous avons la confiance des banques.

Acheter ou vendre une pharmacie, s'associer, se
regrouper avec un confrère, regrouper plusieurs
points de vente, se renseigner sur les montages
juridiques possibles, résoudre un litige avec un(e)
associé(e), rechercher le financement d'un projet :

Nous vous aiderons à réaliser les bons choix.

OUEST

Franck Lambert

départements : 49, 72, 28, 45
06 43 22 31 48 - f.lambert@pod.fr

- 28 CA 1 400 K€**
Périphérie ville principale. Beau potentiel à
développer.
- 72 CA 1 500 K€**
Ville principale de la Sarthe. Cœur de métier.
A développer.
- 49 CA 1 600 K€**
NOUVEAU. Axe passant, belle pharmacie avec
de vastes locaux. En développement.
- 49 CA 1 800 K€**
Au cœur du village, vente murs et fonds. En
développement.
- 45 CA 2 700 K€**
30 minutes d'Orléans et 1 heure de Paris. Belle
qualité de vie. Beau potentiel à développer.
- 45 CA 3 300 K€**
Association 50/50. Belle officine de quartier.
Bonne rentabilité.

Séverine LECOUC

DÉPARTEMENTS : 44, 85
06 62 17 59 03 - s.lecou@pod.fr

- 44 CA 1 400 K€**
ASSOCIATION 50 %. Pharmacie de quartier
sur axe passant, bonne commercialité. Projet
immobilier alentours.
- 85 CA 3 000 K€**
NOUVEAU. Pharmacie de cœur de ville à 20
minutes de la côte, médecins, parkings gratuits
et zone bleue. Secteur recherché.
- 85 CA 1 200 K€**
RETRAITE. Pharmacie de quartier sur axe
passant, bel espace de vente neuf et lumineux.
Nombreux logements en construction.

OUEST

Frédérique BERLANDIER, pharmacien

DÉPARTEMENTS : 29, 22, 56, 37
06 78 62 62 74 - f.berlandier@pod.fr

- 22 29 56 CA 5 000 K€**
Pharmacie Bretagne, association,
emplacement exceptionnel.
- 22 29 56 CA 4 700 K€**
Pharmacie Bretagne, ville moyenne, très bon
environnement médical.
- 22 29 56 CA 3 500 K€**
Pharmacie Bretagne, retraite, fort potentiel,
pharmacie de quartier.
- 29 CA 2 700 K€**
Pharmacie Finistère littoral, bon
environnement médical, commune
touristique.
- 56 CA 1 900 K€**
Pharmacie Finistère littoral, bon
environnement médical, commune
touristique.

Thierry SCHMITT, pharmacien

DÉPARTEMENTS : 17, 85, 79, 86, 16
06 62 52 84 91 - t.schmitt@pod.fr

- 85 CA 1 200 K€**
PHARMACIE EN ZRR, Pharmacie récemment
transférée. Vastes locaux. Médecins et
Commerces.
- 79 CA 1 600 K€**
CENTRE COMMERCIAL, Pharmacie à
redynamiser.
- 79 CA 1 900 K€**
TRES BELLE OFFICINE, Pharmacie sur un axe
passant. Robot. Très bons ratios.
- 79 CA 470 K€**
URGENT, Pharmacie récente. Faire offre.
- 17 CA 1 200 K€**
PHARMACIE DE VILLE, Axe passant. Mieux à
faire.
- 17 CA 2 400 K€**
PHARMACIE LITTORALE, Très belle surface -
Robot.
- 86 CA 1 800 K€**
RETRAITE, Officine sans concurrence. Vaste
locaux. Parking.
- 17 CA 1 200 K€**
PHARMACIE RECENTE, Belle pharmacie avec
parking. Cabinet médical avec médecins en
face.

SUD-OUEST

Olivier TELLIER

DÉPARTEMENTS : 33, 24, 40, 64
07 86 75 73 30 - o.tellier@pod.fr

- 33 CA 1 200 K€**
Forte croissance à venir, projet médical
important à proximité, belle opportunité.
- 33 CA 1 400 K€**
Vente de fonds, bonne rentabilité à venir,
projet de développement médical, axe
passant.
- 33 CA 2 300 K€**
Bonne commercialité, clientèle de quartier,
vaste parking, travaux à envisager.
- 33 CA 1 200 K€**
Pharmacie spécialisée dans les produits
naturels, vente de l'intégralité, agencement
de qualité.
- 33 CA 2 150 K€**
Vente de 50 % des parts sociales, pharmacie
cœur de métier, Bordeaux métropole.
- 33 CA 1 800 K€**
EXCLUSIVITÉ. Vente de 50 % des parts sociales,
vaste parking, excellente commercialité, bon
agencement.
- 33 CA 2 200 K€**
Vente de 100 % des parts sociales. Excellent
environnement médical, Bordeaux métropole.
- 33 CA 1 600 K€**
Axe passant, vaste parking à proximité,
pharmacie cœur de métier.
- 33 CA 200 K€**
Achat de fonds de commerce ou de licence
pour projet de transfert, pas de personnel.
- 33 CA 1 900 K€**
RARE. Vente de 100 % des parts sociales.
Beau projet de transfert dans locaux neufs en
construction.
- 33 CA 1 350 K€**
EXCLUSIVITÉ. Achat de 100 % des titres,
Proximité de Bordeaux métropole, Ratios
économiques exceptionnels.
- 33 CA 1 800 K€**
Vente de 100 % des parts sociales. Qualité
d'exercice. Croissance à prévoir. Bordeaux
métropole.
- 33 CA 500 K€**
Belle visibilité avec un local d'environ 120 m².
A développer.
- 47 CA 1 550 K€**
Axe passant, belle exposition, travaux
envisageable, croissance à prévoir.

SUD-OUEST

Philippe DUDOGNON

DÉPARTEMENTS : 87, 19, 46, 12, 82, 81, 31, 09, 11, 66
06 60 96 43 77 - p.dudognon@pod.fr

- 31 CA 3 300 K€**
RARE - à 35 min de Toulouse, excellente rentabilité, vente du fonds.
- 31 CA 2 800 K€**
Seule au bourg, emplacement central, potentiel.
- 46 CA 1 800 K€**
Officine de bourg, au vert ! 20 min ville cadre agréable, rayonne plusieurs communes.
- 46 CA 1 400 K€**
Belle pharmacie seule au bourg, cabinet médical adjacent 3 médecins à fin 2023.
- 81 CA 2 400 K€**
EXCLUSIVITÉ. Officine dans gros bourg, 30 min de Toulouse accompagnement assuré.
- 81 CA 2 300 K€**
Pharmacie emplacement de 1er plan, passage, vente de 50 % des parts.
- 87 CA 1 500 K€**
Officine bel emplacement, vaste parking petit centre commercial, mieux à faire.

Valentin DUCASSE

DÉPARTEMENTS : 31, 32, 47, 64, 65
06 61 03 14 60 - v.ducasse@pod.fr

- 32 CA 2 400 K€**
NOUVEAU : Environnement médical bien développé, qualité de vie sympathique, commune dynamique, grand parking.
- 32 CA 1 600 K€**
IDÉAL POUR 1ER INSTALLATION. Pharmacie agréable, équipe stable, mur à la vente.
- 47 CA 1 800 K€**
NOUVEAU : Axe passant, patientèle fidèle, grand parking.
- 47 CA 1 400 K€**
SEUL AU VILLAGE : pharmacie dynamique et aménagement très aéré peu d'apport nécessaire.
- 47 CA 1 200 K€**
RETRAITE : pharmacie à développer, PRIX TRÈS BAS.
- 65 CA 1 200 K€**
NOUVEAU : pharmacie à développer, artère très dynamique de la ville.
- 32 CA 1 400 K€**
NOUVEAU : Locaux neuf avec médecins attenants, pas de concurrence.

Sébastien SEPRÉ

DÉPARTEMENTS : 24, 40, 64
07 85 76 68 16 - s.sepre@pod.fr

- 24 CA 2 700 K€**
RARE. Excellente visibilité pour cette pharmacie disposant d'un bel agencement récent et d'un vaste parking.
- 24 CA 2 300 K€**
CŒUR DE METIER. Belle officine de quartier bénéficiant d'une excellente commercialité.
- 24 CA 1 500 K€**
RETRAITE. Vaste officine pour cette pharmacie seule au village, bon environnement médical.
- 40 CA 2 900 K€**
RARE. Belle officine située sur le littoral, excellents ratios financiers, bon environnement médical.
- 40 CA 1 400 K€**
IDÉAL 1ère INSTALLATION. Peu de concurrence, excellente rentabilité pour une forte capitalisation, à saisir.
- 64 CA 2 300 K€**
ASSOCIATION. Projet d'association dans un secteur très recherché, possibilité de croissance.
- 64 CA 1 000 K€**
ZRR. Officine béarnaise avec agencement de qualité et possibilité de développement, équipe stable et compétente.

**PARIS
ILE -DE-FRANCE**

Maryvonne LE STRAT

DÉPARTEMENTS : 89, 45, 77
06 18 43 56 34 - m.lestrat@pod.fr

- 89 CA 3 300 K€**
Centre commercial en évolution. Intéressant potentiel de développement.
- 45 CA 4 000 K€**
Cession de 50 % des parts. Projet d'avenir.
- 75 CA 1 600 K€**
Paris. Retraite après 30 ans d'installation. Très beau dossier de développement
- 92 CA 1 500 K€**
Commune réputée. Idéal première installation. Belle rentabilité. Grande qualité d'installation

Bertrand MUSSET

DÉPARTEMENTS : 78, 91, 95, 28
06 75 14 82 83 - b.musset@pod.fr

- 78 CA 1 900 K€**
IDÉAL 1ère INSTALLATION. Beaux locaux à optimiser, pas de groupement : beaucoup mieux à faire.
- 78 CA 1 100 K€**
RETRAITE. Secteur rural, qualité de vie et d'exercice assurés.
- 78 CA 1 500 K€**
RETRAITE. Très vastes locaux à réaménager, pas de groupement - Prix de cession attractif.
- 78 CA 3 500 K€**
RETRAITE. Dossier à voir absolument !
- 78 CA 1 900 K€**
EXCLUSIVITÉ. Locaux à rafraîchir, exploitation à moderniser, forte densité de population.
- 78 CA 2 200 K€**
EXCLUSIVITÉ. Très bel outil de travail, clientèle cossue.

**BOURGOGNE
FRANCHE-COMTÉ**

Virginie GUEYTAT

Départements : 21, 70, 71, 39, 90, 25
06 85 26 94 72 - v.gueytat@pod.fr

- 10 CA 2 900 K€**
ZRR. Agencement récent, bon environnement commercial et médical.
- 21 CA 1 600 K€**
EXCLUSIVITÉ. Pharmacie de quartier, agencement récent, acquisition murs envisageable.
- 10 CA 2 800 K€**
NOUVEAU. Grande ville, très bon environnement médical, belle surface à exploiter.

**NOUS SOMMES À
LA RECHERCHE
DE COMMERCIANTS
INDÉPENDANTS
DANS LES RÉGIONS
SUIVANTES :**

- > Nord Ouest / Rouen
- > Nord / Lille
- > Nord et Est / Reims
- > Auvergne / Clermont-Ferrand
- > Rhône-Alpes PACA / Grenoble

**Venez rejoindre
notre équipe !**



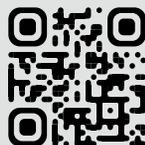


L'Auxiliaire
PHARMACEUTIQUE **LE LEADER**

38 EXPERTS DE LA TRANSACTION AU SERVICE DE VOTRE PROJET



Retrouvez les coordonnées de votre conseiller commercial sur
auxipharma.fr/equipe



Scannez le QR code !



auxipharma.fr

Suivez-nous !





PHARMAGENCE

L'AGENCE CONSEIL DU PHARMACIEN

27 bis rue Godefroy-Cavaignac, 75011 PARIS

+33 1 53 27 33 77 - info@pharmagence.com

ESSONNE

Katarina CHIKLI **07.66.89.89.08**

Pharmacie de centre commercial et quartier avec agrandissement de surface : Pharmacie de centre commercial et de quartier à forte densité de population. Possibilité de doubler la surface.
CA 4 000 K€

Yves CHIKLI **06.07.53.77.51**

Proche Évry : Centre-ville. Retraite dans ville en pleine expansion. Possibilité de regroupement avec pharmacie concurrente. A saisir !
CA 1 300 K€

Centre commercial : Gros potentiel après titulaire démotivé.
CA 1 750 K€

VAL D'OISE

Patrick RUIZ **06.81.31.23.75**

Officine de quartier : Officine de quartier, proche centre ville, hôpital.
CA 2 000 K€

Idéale pour 1^{re} installation : Officine de centre commercial ouvert. Bel environnement médical. Chiffre d'affaire à développer. A redynamiser.
CA 1 000 K€

Retraite : Officine de centre ville, tous commerces, nombreux médecins. Chiffre d'affaire à développer après travaux. Gros potentiel !
CA 4 000 K€

Pharmacie de sortie de gare : Belle et vaste pharmacie de sortie de gare. Tous commerces aux alentours. Excellent environnement médical.
CA 2 200 K€

PARIS

Sacha BUTNARU **06.27.57.47.09**

Rive gauche : Zone recherchée, rue commerciale.
CA 2 100 K€

Sortie de métro : Pharmacie d'angle en sortie de métro, avec grosse densité de population.
CA 1 900 K€

Officine a emplacement stratégique : Emplacement premium. Petite surface mais passage très important. Officine de place très bien desservie.
CA 1 700 K€

Pharmacie de quartier : Pharmacie d'angle avec un excellent environnement médical. A redynamiser après 15 ans d'exploitation.
CA 1 700 K€

Françoise JACQUIER **06.60.77.11.89**

Pharmacie d'angle proche métro : Belle officine sur avenue très commerçante en progression constante.
CA 2 000 K€

Katarina CHIKLI **07.66.89.89.08**

Populaire & passage : Officine de quartier populaire à forte densité de population. A saisir. Prix de vente très intéressant.
CA 1 800 K€

Katarina CHIKLI **07.66.89.89.08**
Yves CHIKLI **06.07.53.77.51**

Opportunité à saisir : Officine avec surface sur axe très passant. A développer. Possibilité de transfert. Grande arrivée de populations.
CA 1 300 K€

Yves CHIKLI **06.07.53.77.51**

Retraite : Rue commerçante et passante. A reprendre après titulaire démotivé, à saisir.
CA 1 200 K€

VAL DE MARNE

Sacha BUTNARU **06.27.57.47.09**

Gare : Ville recherchée. Pharmacie de gare, très bon environnement commercial, à redynamiser.
CA 1 400 K€

Patrick RUIZ **06.81.31.23.75**

Val de marne, très belle ville : Officine de centre-ville, située à côté de commerces et cabinet médical. Situation de monopole.
CA 1 500 K€

EURE

Patrick RUIZ **06.81.31.23.75**

Retraite : Officine rurale, bien située sans concurrence avec cabinet médical à proximité.
CA 1 300 K€

SEINE-SAINT-DENIS

Katarina CHIKLI **07.66.89.89.08**

Belle officine de quartier populaire à optimiser : Officine de banlieue populaire à fort potentiel, bon environnement médical. Produit très recherché, à saisir.
CA 3 000 K€

Aïssa GUECHOU **06.66.21.05.70**

Pharmacie de quartier + départ à la retraite : Pharmacie de quartier populaire. Au sein d'un petit ensemble de commerces de quartier. Parking, concurrence très éloignée. Potentiel de développement.
CA 1 000 K€

SEINE-ET-MARNE

Sacha BUTNARU **06.27.57.47.09**

Ville recherchée : Emplacement n°1, officine en plein centre ville, très bon environnement commercial et médical. Surface de plus de 150 m².
CA 1 900 K€

HAUTES-ALPES

Yves CHIKLI **06.07.53.77.51**

Centre-ville touristique : Pharmacie très agréable, à reprendre en main. Gros potentiel. Arrivée de population.
CA 1 450 K€

LICENCES

À vendre nombreuses licences pour transferts et regroupements tous secteurs.

NOMBREUSES AFFAIRES EN PORTEFEUILLE

Sarl au capital de 8800 euros - R.C.S PARIS B 401 973 730 - Carte professionnelle N° T 7387 délivrée par la préfecture de police de Paris Garantie financière de 30 000 euros QBE international insurance responsabilité civile professionnelle N° VD7000.001/11106 SERENIS ASSURANCES

Retrouvez nos annonces : www.pharmagence.com

L'agence conseil du Pharmacien depuis plus de 25 ans sur Paris et Île-de-France

SCANNEZ-MOI !



DEVENEZ LE 1^{ER} RELAIS-SANTÉ DE VOTRE VILLE

REJOIGNEZ LE 1^{ER} RÉSEAU DE PHARMACIENS INDÉPENDANTS SOUS ENSEIGNE !

“

*Pharmacie
Lafayette,
le réseau le plus
accompagnant*



CÉCILE, PHARMACIEN LAFAYETTE À CRAPONNE

Pharmacien indépendant depuis 18 ans, j'étais arrivée au bout du développement de mon officine. A la recherche d'un groupement, Pharmacie Lafayette s'est révélé être le plus accompagnant, le plus efficace et surtout, la seule enseigne reconnue du grand public avec un engagement historique fort en faveur du pouvoir d'achat. Notre premier bilan est éloquent : + 20% de clients-patients, + 25% de CA... Jamais nous n'aurions pu obtenir ces résultats seuls. Grâce à l'expertise des équipes, tout va plus vite, je me sens rassurée, conseillée et soutenue à 100%. Depuis que je suis devenue Pharmacien Lafayette, j'ai enfin plus de temps pour me consacrer à mon métier premier : être un professionnel de proximité et m'investir dans mes nouvelles missions, pour répondre aux besoins de mes clients-patients.

3 bonnes raisons d'être Pharmacien Lafayette !

Une **notoriété** reconnue
auprès de votre clientèle

Des **outils** «performance»
et «gain de temps»

Un **accompagnement** 360 pour
accroître votre développement



www.jeminstalle-pharmacielafayette.com / contact@lafsante.com

La santé pour tous