

# INSTALLATION & TRANSACTIONS

Cahier 2 du n° 211 - Décembre 2023

LA REVUE

PHARMA

## SPLENDEURS ET MISÈRES DES PROFESSIONNELS LIBÉRAUX

Le statut social et fiscal du pharmacien titulaire



### CHIFFRES

Les pharmaciens  
à fond dans  
la qualité

### ENTRETIEN AVEC

**LILIA BULTEEL**

DIRECTRICE GÉNÉRALE  
EN CHARGE DU COMMERCE  
CHEZ PHOENIX PHARMA FRANCE

### HISTOIRE D'INSTALLATION

**SE LANCER  
EN COUPLE !**

EN  
STOCK



Les  
**Rencontres**  
de **l'Officine**

17<sup>e</sup>  
ÉDITION

# SUR PRESCRIPTION

RDV les **27-28 janvier**



Marge en berne, inflation galopante,  
pénuries de médicaments, manque de main d'œuvre,  
surcharge de travail, nouvelles missions, blues de l'hiver...

## Vite, des solutions !

### 4 PARCOURS

1

Formation  
thérapeutique

2

Développement  
de l'entreprise

3

Installation  
Transmission

4

Découverte  
du métier

Inscrivez-vous gratuitement  
sur [rencontresdelofficine.fr](http://rencontresdelofficine.fr)



# LE CHIFFRE DU MOIS

## 76 % des pharmaciens sont impliqués dans la démarche qualité à l'officine.

C'est le pourcentage obtenu selon un sondage réalisé sur 3 733 pharmaciens entre septembre et octobre derniers et initié par Démarche Qualité officine (DQO). Une initiative soutenue par l'Ordre des pharmaciens, les syndicats, groupements et étudiants. Aussi, 24 % des confrères n'ont pas encore adhéré à la démarche

qualité, car ils n'ont pas réalisé leur autoévaluation en ligne sur le site de DQO. Parmi les freins évoqués : l'absence de connaissances de la démarche qualité, et le manque de ressources humaines et financières pour 30 % d'entre eux. À l'inverse, les confrères qui se sont engagés dans cette démarche sont une large majorité

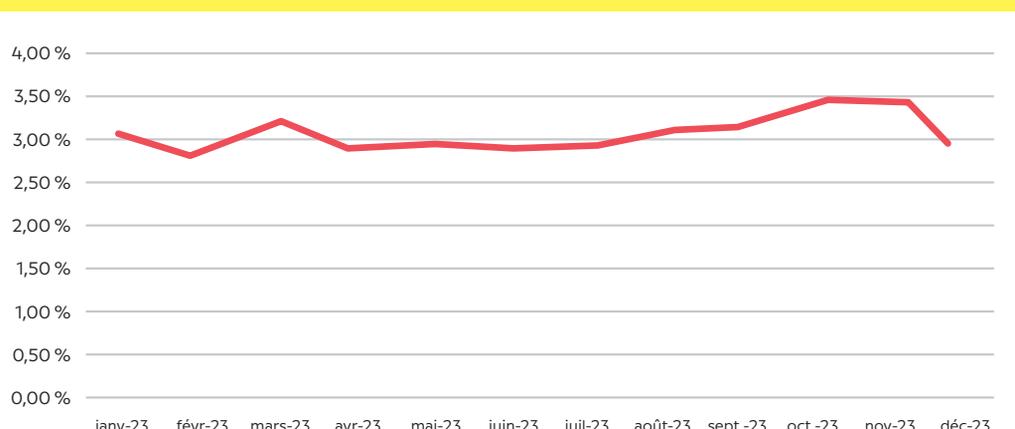
à avoir mis en place des outils qualité au sein de leur officine (9 répondants sur 10).

«**Près de 8 répondants sur 10 ont désigné un membre de leur équipe comme responsable qualité**», précise DQO, bien que les pharmaciens évoquent largement un problème de ressources humaines ou de temps. Un guide

pratique de mise en œuvre de la qualité en officine est en cours d'élaboration.

D'ici 2027, DQO devrait aussi créer et mettre en ligne «*un espace numérique privé et sécurisé, « Ma DQO perso », proposant aux pharmaciens un accompagnement digital personnalisé associé à des indicateurs de progression*».

## 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, qui sert de référence, avec le TME, à la valeur des taux fixes à moyen terme. Source : Agence France Trésor

# FOCUS SUR...

## SPLENDEURS ET MISÈRES DES PROFESSIONNELS LIBÉRAUX LE STATUT SOCIAL ET FISCAL DU PHARMACIEN TITULAIRE



**Les changements législatifs récents, s'ils ont singulièrement modifié l'exercice de la pratique officinale, faisant du pharmacien titulaire un entrepreneur, lui ont également ouvert la possibilité de choisir un mode d'exploitation afin d'optimiser sa fiscalité. C'est sans compter l'âpreté de l'administration fiscale qui veille au grain...**

**PAR M<sup>E</sup> ANNIE COHEN WACRENIER • AVOCATE AU BARREAU DE PARIS (ACW CONSEIL)**

### **Le régime fiscal du pharmacien : une distinction facile à appréhender entre impôt sur le revenu et impôt sur les sociétés**

Le choix entre l'IR et l'IS est induit par la forme juridique de l'exploitant :

**IMPÔT SUR LE REVENU** : Le pharmacien qui exerce en nom personnel ou en Société en nom collectif - SNC- (*Nb : ce type de société n'est plus du tout usité depuis l'apparition des SEL*) est imposé sur les revenus professionnels qu'il tire de son activité, ses revenus venant s'ajouter à celui de son foyer fiscal.

Son impôt sera alors calculé selon le barème progressif fixé par l'administration fiscale, qui tiendra compte de divers facteurs tels que sa situation familiale, les déductions fiscales et crédits d'impôt auxquels il peut prétendre.

**IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS** : C'est la structure d'exploitation (en un mot la société) qui paiera l'impôt sur les sociétés, impôt qui est à taux fixe (à ce jour 25 %) et s'applique dès le premier euro de bénéfice ; à noter qu'il existe des taux réduits pour les petites et moyennes entreprises.

Cet impôt est payé en amont de la distribution des dividendes entre les associés.

Il est entendu que le fait pour la société d'acquiescer l'impôt sur les sociétés n'exonère pas pour autant les associés d'avoir à payer leurs impôts au titre des rémunérations qu'ils perçoivent ; ne rêvons pas...

### **Quid des dividendes ?**

Les dividendes que se versent les associés sont considérés comme des revenus mobiliers et sont soumis à un régime fiscal spécifique : l'abattement de base de 40 %, applicable si l'on

opte pour l'imposition au barème progressif de l'impôt sur le revenu et permet de réduire la base imposable.

On peut également opter pour la *flat tax* : les dividendes sont soumis à un prélèvement forfaitaire unique de 30 % (12,8 % d'IR et 17,2 % de prélèvements sociaux).

### **Le statut social du pharmacien : c'est là que ça se gâte...**

Jusqu'à récemment, le statut social du pharmacien était (relativement) simple :

- La rémunération du travail d'un gérant de SELARL relevait du régime des Travailleurs non salariés (TNS) ;
- La rémunération du président d'une SELAS relevait d'une double affiliation :
  - au régime TNS, au titre de son activité de pharmacien titulaire ;
  - au régime général des assimilés salariés (il ne cotise pas au chômage), au titre de son mandat social. Afin d'éviter les surcoûts liés au statut salarié et notamment les charges sociales s'y rapportant, la rémunération du dirigeant lui était versée quasi exclusivement au titre de son activité de pharmacien titulaire.

En d'autres termes, le statut social du pharmacien dépendait du type de société dans laquelle il exerçait et c'est plus précisément sa rémunération qui déterminait son statut social (TNS ou assimilé salarié), avec toutefois un point commun : les deux éléments de rémunération étaient soumis au même régime des traitements et salaires, permettant de déduire les frais professionnels forfaitaires à hauteur de 10 % dans la limite de 13 522 €.

### **Mais c'était trop simple ! Des nouveautés en 2024...**

C'est alors que l'administration fiscale s'est avisée, au grand dam des professionnels du chiffre et du droit, de décider qu'à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2024, les rémunérations des professionnels libéraux exerçant en SEL (toutes formes confondues) relèveraient du régime des BNC. Régime qui ne permet pas de déduire forfaitairement les frais professionnels à hauteur de 10 %.

Régime qui induit aussi de multiples contraintes d'ordre administratif et comptable (tenue d'une comptabilité BNC, établissement et télédéclaration annuelle d'une liasse fiscale 2035, soumission à la TVA et à la CFE, ouverture d'un compte bancaire séparé du compte de la pharmacie et du compte personnel du titulaire sur lequel devra être versée sa rémunération), dont l'administration fiscale s'est gardée, sous réserve de quelques réponses partielles d'indiquer si elles seraient formellement exigées.

Seule certitude : l'abattement de 10 % est définitivement perdu...

Dans sa grande mansuétude, l'administration fiscale a précisé que, par exception, les gérants de SELARL, s'ils peuvent justifier être dans l'incapacité de distinguer la part de leur rémunération provenant de leur mandat de celle provenant de leur activité libérale, pourront rester sous le régime de l'Article 62 et conserver la déductibilité des 10 %.

Distinction déjà appliquée pour les rémunérations des dirigeants de SELAS, sans pour autant que cela constitue une exception à un principe !

**En conclusion : entourez-vous de professionnels pour choisir votre mode d'exploitation !**

# PORTRAIT DE RÉPARTITEUR



## PHOENIX PHARMA

par **Lilia Bulteel**, directrice générale en charge du commerce chez Phoenix Pharma France

**« Nous mettons en place des solutions sur mesure pour réaliser le projet de chaque pharmacien. »**

### Revue Pharma : Quelles sont les valeurs portées par Phoenix Pharma ?

**Lilia Bulteel** : La proximité et l'agilité avant tout. Phoenix Pharma appartient à un groupe familial investi pour la santé, aux côtés de nos pharmaciens et jeunes installés. Nous portons des valeurs de fiabilité, de respect et de proactivité, pour accompagner le pharmacien au long terme dans le développement de son activité. En tant que répartiteurs soucieux des évolutions du marché, nous nous positionnons comme un acteur de confiance et un catalyseur de réussite pour le pharmacien, son équipe et ses projets. Nos solutions sont sur mesure pour réaliser le projet de chaque pharmacien, soutenir notre métier et décliner sa vision.

### Quels services différenciants proposez-vous au pharmacien ?

Notre objectif, en tant que fournisseur de solutions, est de considérer chaque besoin du pharmacien et de lui offrir un accompagnement personnalisé. Nos différents outils permettent au pharmacien d'améliorer la rentabilité et le développement du point de vente, simplifier le quotidien de l'équipe et optimiser son temps. Par exemple, une offre de coaching sur mesure pour

identifier, analyser et animer le potentiel de l'officine ; un audit de performance effectué par un œil extérieur pour évaluer la qualité des prestations de l'officine et révéler les axes d'amélioration sur le parcours patient ; un service de formation pour mieux embarquer le pharmacien et son équipe dans les nouvelles missions et favoriser la montée en compétences de tous.

### Le métier de pharmacien évolue. Quelle vision portez-vous pour l'avenir du métier ?

Le pharmacien devient de plus en plus prescripteur par l'élargissement de ses missions auprès des patients. Le modèle économique est de moins en moins basé sur la délivrance de médicaments et de plus en plus sur l'acte pharmaceutique, ce qui est une réelle opportunité pour le pharmacien de valoriser son positionnement. L'idée est que tout pharmacien, partout en France, puisse évoluer vers ses activités de professionnel de santé. Intégrés continuellement dans de nouvelles missions pour améliorer le parcours de soins des patients, les officinaux vont devoir repenser leur pharmacie pour combiner espace de santé, zones de confidentialité et nouveaux services. La formation de tous les membres de l'équipe

devient indispensable pour acquérir l'expertise nécessaire à la réalisation de ces nouvelles missions et services de santé.

### Sur quels projets planchez-vous dans l'année à venir ?

Nous travaillons sur la numérisation et l'intelligence artificielle avec le développement de notre nouveau site internet « Phoenix.Live » qui répond aux codes digitaux et fonctionnalités actuelles et qui nous permet d'être encore plus proches de nos clients pharmaciens en créant un lien quotidien et permanent avec eux. Notre rôle, en tant que répartiteur, est aussi de proposer des systèmes d'alerte, de suivi des produits et de digitalisation des process pour optimiser la gestion des stocks et la trésorerie de l'officine.

Dans tous ces changements de paradigmes, nous appelons à valoriser et connecter encore plus les pharmaciens entre eux. En partageant nos connaissances, nos compétences et nos meilleures pratiques, notre but est de construire une communauté de pharmaciens engagés et solidaires. En répondant à des enquêtes, les pharmaciens font don de leur expertise et contribuent à soutenir des projets d'associations et des causes fortes. Ensemble, nous sommes

une même équipe, nous créons de la valeur pour les patients, nous pensons à l'avenir de la santé et agissons pour notre métier.

### Pourquoi un jeune installé devrait-il vous choisir plutôt qu'un autre répartiteur ?

Nous proposons une offre pilotée par un expert de l'économie officinale pour accompagner, tout au long, chaque projet de vie du pharmacien et notamment l'installation. Les jeunes pharmaciens bénéficient ainsi de notre appui et de notre accompagnement relationnel et transactionnel grâce à un réseau de partenaires comptables, juridiques et financiers pour réussir leur premier investissement. •

## EN CHIFFRES

**20 agences de proximité**

**+ de 4000 clients livrés chaque jour**

**8 % de parts de marché en cumul 2023**

# HISTOIRE D'INSTALLATION

**En juin 2022, Anne-Lise Lepeltier et Ambroise Leyrat-Savin ont décidé de s'installer en couple près de Nantes. Rencontre avec ce duo de confrères, tous deux sur la même longueur d'onde.**

**D**epuis plus d'un an, Anne-Lise Lepeltier et Ambroise Leyrat-Savin se sont lancés dans l'aventure d'une vie, du moins d'une vie de pharmaciens ! Celle d'acheter une officine, et d'exercer en couple. Installés en juin 2022 à Grandchamps-des-Fontaines, une commune située à une vingtaine de kilomètres au nord de Nantes, le couple de trentenaires s'est rencontré sur les bancs de la fac nantaise.

Après plusieurs années de remplacement, la question se pose de s'installer ensemble. «*Nous nous racontions nos journées respectives et nous avons la même vision du métier*», se souvient Ambroise Leyrat-Savin. «*S'installer demandait pas mal d'apports, il fallait être sûr de soi...*», abonde Anne-Lise Lepeltier, qui souligne que le couple «*n'avait jamais travaillé ensemble auparavant*».

## Histoire de transmission

En 2021, alors qu'elle exerce dans l'officine de Grandchamps-des-Fontaines, «*ma titulaire a décidé de partir en retraite plus tôt que prévu, usée par le Covid, une période très rude pour les pharmaciens*», raconte Anne-Lise Lepeltier.

Adjointe et titulaire échangent, et «*elle me propose de me transmettre la pharmacie!*». Le projet séduit rapidement le couple : «*nous souhaitions trouver une pharmacie importante, avec du flux*», explique Ambroise Leyrat-Savin, «*et nous aimions bien les petites pharmacies semi-rurales, familiales*», poursuit Anne-Lise Lepeltier. Un an après, le compromis de vente est signé.

## La clé du succès ? La communication !

À 34 et 37 ans, Anne-Lise et Ambroise sont ravis de leurs décisions : «*nous avons gardé la même équipe et l'esprit familial, et avons développé les nouvelles missions qui manquaient*», résume le pharmacien.

Leur secret pour travailler en couple ? «*On communique et on parle beaucoup,*



*c'est la base!*», annonce d'emblée Anne-Lise Lepeltier. Des discussions plutôt à la maison car «*on a à peine le temps de se parler trente secondes dans la journée*», sourit Ambroise. Les trentenaires se partagent aussi les tâches : Anne-Lise s'occupe davantage de la gestion des équipes, des plannings, des réseaux sociaux, du merch ou encore de la recherche de nouvelles gammes «*tendance*», tandis que son conjoint est plutôt tourné vers le *back-office*, la gestion des fournisseurs ou des factures grossistes. «*Nous sommes très complémentaires*», souligne Anne-Lise.

## Un confort personnel

Si la première année d'installation est «*la plus dure*», de l'aveu même de la pharmacienne, l'exercice en couple est aussi vecteur de soutien moral. «*On ne supporte pas tout seul le poids de l'entrepreneuriat, on discute des situations difficiles*», note Ambroise Leyrat-Savin. Côté vie personnelle aussi, l'exercice en couple apporte aussi un

certain confort. Avec deux enfants en bas âge, le couple peut se permettre «*une organisation plus flexible, moins de stress vis-à-vis des enfants; nous sommes heureux de passer plus de temps avec eux*», poursuit Ambroise.

Seule ombre au tableau : les vacances ! Inéluctablement, les deux titulaires partent en congés ensemble, «*et nous avons de grosses difficultés pour trouver des remplaçants*», souligne Ambroise.

Pour tous les confrères qui souhaiteraient se lancer dans le grand bain de l'installation à deux, les trentenaires ont un conseil : être sur la même longueur d'onde. «*Il faut savoir si vous partagez une vision commune du métier, les mêmes envies*», insiste Ambroise.

Et Anne-Lise de poursuivre : «*le couple doit avoir la même dynamique et communiquer, car acheter une pharmacie en couple, c'est un investissement sur tous les plans*». ■

# JOBS DE PHARMA

LA PLATEFORME DE RECRUTEMENT DE LA REVUE PHARMA

*Trouvez le poste de vos rêves ou recrutez le candidat idéal*

## ESPACE RECRUTEUR

- ▶ publiez vos offres d'emploi
- ▶ consultez la CVthèque
- ▶ géolocalisez les candidats proches de vous

Titulaires, adjoints, remplaçants, préparateurs, étudiants...

**35 000 membres échangent déjà sur JOBS DE PHARMA**

## ESPACE CANDIDAT

- ▶ créez vos alertes personnalisées
- ▶ postulez en ligne
- ▶ géolocalisez les pharmacies

[www.revuepharma.fr](http://www.revuepharma.fr)





Les  
**Rencontres**  
de **l'Officine** **17<sup>e</sup>**  
ÉDITION

27-28 janvier 2024 | Palais des Congrès de Paris



# CONCOURS NATIONAL D'ÉLOQUENCE

DES FACULTÉS DE PHARMACIE

**1400€**  
À GAGNER !

**POUR PARTICIPER,**

envoyez-nous votre vidéo  
à l'adresse mail suivante :

**[eloquence@revuepharma.fr](mailto:eloquence@revuepharma.fr)**

Finale et remise des prix  
le 27 janvier 2024 à 18h au  
Palais des Congrès de Paris



LA REVUE  
**PHARMA**

24|7 services.

OCP

Interfimo  
PROFESSEUR ET PHARMACIEN DES PROFESSIONNELS LIBÉRAUX



La médicale  
assure les professionnels de santé

Giphar





# PHARMAGENCE

## L'AGENCE CONSEIL DU PHARMACIEN

27 bis rue Godefroy-Cavaignac, 75011 PARIS  
+33 1 53 27 33 77 - [info@pharmagence.com](mailto:info@pharmagence.com)

### PARIS

Yves CHIKLI **06.07.53.77.51**

**Paris bourgeois** : Dans rue très commerçante. Pharmacie typée naturelle. Très forte rentabilité.  
**CA 1 000 K€**

**Paris Sud** : Sur axe très passant, pharmacie à moderniser sur le secteur à population importante.  
**CA 2 600 K€**

**Exceptionnelle** : Sortie de métro, officine d'angle avec appartement. Énorme potentiel.  
**CA 4 000 K€**

Katarina CHIKLI **07.66.89.89.08**

**À saisir !** : Pharmacie centre parisien. Bon prix, possibilité de transfert.  
**CA 1 400 K€**

Françoise JACQUIER **06.60.77.11.89**

**Paris Sud Ouest** : Sur artère principale, gros passage, excellente clientèle.  
**CA 1 800 K€**

Sacha BUTNARU **06.27.57.47.09**

**Belle officine de quartier** : Grande pharmacie de quartier. Très bon environnement commercial.  
**CA 2 500 K€**

**Métro** : Pharmacie sur sortie de métro. Emplacement N°1. A redynamiser.  
**CA 1 700 K€**

Sacha BUTNARU **06.27.57.47.09**  
Joelle ARKI **06.63.86.39.57**

**Paris Ouest** : Très bel emplacement. Belle clientèle. Travaux à prévoir.  
**CA 3 000 K€**

### ESSONNE

Yves CHIKLI **06.07.53.77.51**

**Essonne proche 94** : Pharmacie de centre commercial à reprendre totalement, gros potentiel.  
**CA 1 800 K€**

### SEINE ET MARNE

Antoine ZEYMES **07.88.37.95.80**

**Seine et Marne sud** : Proche Melun, pharmacie de village à reprendre après décès. Grand potentiel.  
**CA 1 200 K€**

Yves CHIKLI **06.07.53.77.51**

**Seine et marne Sud** : Très grande pharmacie du centre-ville à reprendre. Bon pouvoir d'achat. Achat des murs possible.  
**CA 1 850 K€**

### SEINE-SAINT-DENIS

Katarina CHIKLI **07.66.89.89.08**

**Pharmacie de quartier à forte densité de population** : Pharmacie de banlieue populaire présente un fort potentiel. Bon environnement médical.  
**CA 3 000 K€**

Yves CHIKLI **06.07.53.77.51**

**Limitrophe Paris nord** : Centre-ville, emplacement numéro 1 dans marché. Pharmacie à dynamiser.  
**CA 2 100 K€**

Joelle ARKI **06.63.86.39.57**

**Quartier populaire** : Très commerçant, travaux d'embellissement autour avec un nouveau quartier en perspective. Grande surface de vente avec travaux à prévoir. Para à développer.  
**CA 1 100 K€**

### VAL D'OISE

Patrick RUIZ **06.81.31.23.75**

**Pharmacie de quartier** : Pharmacie de quartier, proche centre-ville et hôpital.  
**CA 2 000 K€**

**Idéal en première installation** : Pharmacie de centre commercial ouvert. Bel environnement médical. Chiffre d'affaire à développer. A redynamiser.  
**CA 1 000 K€**

**Officine sortie de gare** : Belle et grande officine de sortie de gare. Très bon environnement médical et commercial.  
**CA 2 200 K€**

**Retraite** : Retraite. Officine de quartier, forte densité de population. Environnement médical excellent. Idéal 1er installation.  
**CA 1 830 K€**

### VAL DE MARNE

Sacha BUTNARU **06.27.57.47.09**

**Atypique** : Pharmacie sur axe principal. Arrivé de population importante.  
**CA 2 500 K€**

Patrick RUIZ **06.81.31.23.75**

**Belle ville du Val de Marne** : Pharmacie du centre-ville, situé entre commerces et cabinet médical. Situation de monopole.  
**CA 1 500 K€**

### EURE

Patrick RUIZ **06.81.31.23.75**

**Retraite** : Pharmacie rurale, cabinet médical à proximité. Sans concurrence.  
**CA 1 300 K€**

### LICENCES

À vendre nombreuses licences pour transferts et regroupements tous secteurs.

## NOMBREUSES AFFAIRES EN PORTEFEUILLE



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

**(75) TOP EMPLACEMENT** 04900  
QUARTIER  
CA vers 2 400 K€. Pharmacie idéalement placée. Grand Passage. Tous commerces. Bon environnement médical. Rens sur RV uniquement.

**(75) RETRAITE VENTE DE PARTS** 04901  
QUARTIER  
CA 2 300 K€. Très belle officine avec grande surface de vente située dans quartier animé. Proche métro. Horaires à développer. Aucun travaux à prévoir.

**(75) POTENTIEL** 04902  
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) RETRAITE** 04903  
QUARTIER  
CA 1 600 K€. Pharmacie à la sortie du métro. Robot. Tous commerces. Ecoles. Centre médical proche. CA en progression.

**(75) POTENTIEL** 04904  
QUARTIER  
CA 1 100 K€. Officine située dans quartier passant. Tous commerces. Ecoles. Marché 2x/semaine. Travaux à prévoir pour progression du CA. Rens sur RV uniquement.

**(75) POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT** 04905  
QUARTIER  
CA vers 1 000 K€. Pharmacie atypique à développer avec appt confortable de 3 pcs. Bail unique. Loyer faible. Quartier en rénovation. Clientèle agréable. Rens sur RV uniquement..

**(75) PARA A DEVELOPPER** 04906  
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** 04907  
QUARTIER  
CA 900 K€. Officine située dans quartier recherché. Clientèle touristique et de passage. Très bonne marge. Travaux à prévoir. A développer.

**(75) IDEAL 1ère INSTALLATION** 04908  
QUARTIER  
CA > 800 K€. Pharmacie d'angle située dans quartier dynamique et très vivant. Proche marché couvert. A redynamiser. Départ retraite.

**(75) TOUT A DEVELOPPER** 04909  
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** 04910  
QUARTIER  
CA 800 K€. Officine située dans quartier touristique. Nombreux bureaux. Faible amplitude horaires. A développer.

**(75) QUARTIER RECHERCHE** 04911  
QUARTIER  
CA proche 500 K€. Officine située dans un beau quartier parisien. Pas de concurrence proche. Tout à développer. Fermée samedi AM. Retraite après plus de 30 ans. Rens sur RV uniquement.

**ÎLE-DE-FRANCE**

**(77) A DYNAMISER** 04912  
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** 04913  
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** 04914  
QUARTIER  
CA vers 2 100 K€. Officine surface > 140 m² située sur axe passant et proche Pôle santé. Parkings. Ecoles. Clientèle cosmopolite. Retraite. Rens sur RV uniquement.

**(77) OFFICINE AVEC APPARTEMENT** 04915  
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** 04916  
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** 04917  
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 !!** 04918  
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 % .Retraite.

**(77) IDEAL 1ère INSTALLATION** 04919  
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.

**(77) A DYNAMISER TITULAIRE PEU PRESENT** 04920  
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) BELLE PERSPECTIVE DE DEVELOPPEMENT** 04921  
CENTRE COMMERCIAL  
CA 1 850 K€. Officine avec belle surface située dans centre commercial. Robot. Aucun travaux à prévoir. Très bon environnement médical. Départ Retraite. Rens sur RV uniquement.

**(78) A DEVELOPPER** 04922  
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 !!** 04923  
QUARTIER  
CA 1 600 K€. Pharmacie agréable située dans petit centre commercial ouvert. Poste. Banque. Ecoles. Nombreux prescripteurs. Clientèle à bons revenus. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

**(78) IDEAL 1ère INSTALLATION** 04924  
QUARTIER  
CA 1 300 K€. Officine située dans quartier dynamique. Très belle surface à dynamiser. Equipée d'un robot Méditech. Nbx prescripteurs. Ecoles. Potentiel. Rens sur RV uniquement.

**(78) A REDYNAMISER** 04925  
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** 04926  
QUARTIER  
CA proche 800 K€. Officine sur avenue passante. Tous commerces. Ecoles. Idéal 1ère installation. Retraite. PV intéressant.

**(91) RETRAITE** 04927  
CENTRE VILLE  
CA vers 3 100 K€. Officine de 125 m² avec appt de 80 m² située en centre-ville. Proche gare. Nbx commerces et médecins. Toutes écoles. Agrandissement et robotisation possible. Horaires à développer. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

**(91) TRES BELLE SURFACE A DEVELOPPER** 04928  
CENTRE VILLE  
CA > 2 500 K€. Officine de centre-ville. Passage. Tous commerces. Excellent environnement médical. Rens sur RV uniquement.

**(91) BELLE OPPORTUNITE** 04929  
QUARTIER  
CA 1 800 K€. Officine d'angle bien visible avec belle surface de vente lumineuse. Très bon environnement avec bon pouvoir d'achat. Amplitude horaire à développer. Nombreux axes de développement. Bonne rentabilité. Murs à vendre.

**(91) FERMEE SAMEDI APRES MIDI** 04930  
QUARTIER  
CA > 1 300 K€. Officine située dans commune recherchée. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Grande qualité d'exploitation. Horaires à revoir. Très faibles charges de personnel. Logement possible de 70 m². A voir absolument!. Rens sur RV uniquement.

**(91) RETRAITE** 04931  
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** 04932  
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 !!** 04933  
QUARTIER  
CA 1 150 K€. Pharmacie de quartier proche lycée. Médecins. Boulangerie. Tabac. Clientèle aisée. Départ retraite.

**(92) MURS A VENDRE** 04934  
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** 04935  
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) QUARTIER ANIME** 04936  
QUARTIER  
CA proche 2 000 K€. Officine avec belle surface à redynamiser située sur axe passant. Nombreux commerces. Bon environnement médical. Bon Potentiel. Rens sur RV uniquement.

**(93) AUCUNE CONCURRENCE PROCHE** 04937  
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.

**(94) POTENTIEL** 04938  
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** 04939  
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) AMPLITUDE HORAIRES A DEVELOPPER** 04940  
QUARTIER  
CA proche 1 300 K€. Officine d'angle avec belle surface située dans quartier vivant. Nbx commerces et restaurants. Nombreux prescripteurs. Proche RER. Clientèle avec bon pouvoir d'achat. Bonne rentabilité. Rens sur RV uniquement.

**(94) A REDYNAMISER** 04941  
QUARTIER  
CA proche 1 000 K€. Officine située sur axe passant. Fermée 15 jours en Août. Nombreux prescripteurs. Ecoles. Nouvelles constructions à venir. Faible loyer. Travaux.

**(94) FORTE PROGRESSION EN VUE** 04942  
QUARTIER  
CA vers 950 K€. Officine d'angle avec belle surface de vente avec appt sur axes fréquentés. Nombreux commerces. Peu de charges. Amplitude horaires et agencement à revoir.

**(95) DEVELOPPEMENT A PREVOIR** 04943  
CENTRE VILLE  
CA 2 000 K€. Officine de centre-ville proche gare. Tous commerces. Ecoles. Nombreuses constructions. Arrivée prochaine centre médical. Retraite. Rens sur RV uniquement.

**(95) RETRAITE APRES 22 ANS DE PRESENCE** 04944  
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** 04945  
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.

# Au-delà d'un approvisionnement agile,

chaque pharmacien.ne doit se sentir bien accompagné.e pour gagner en performance.



Partout en France et à travers l'Europe

## Pour bénéficier de l'ensemble de nos services

Pour rencontrer nos experts et découvrir  
tous les outils et ateliers mis à votre disposition

## Contactez-nous



[www.phoenixpharma.fr](http://www.phoenixpharma.fr)

