

INSTALLATION & TRANSACTIONS

Cahier 2 du n° 212 - Janvier 2024

LA REVUE
PHARMA

COMMENT ÉVALUER LE PRIX D'UNE OFFICINE ?

Chiffre d'affaires, EBE, marge brute globale...



CHIFFRES

Quel impact de
la hausse des
taux d'intérêts ?

ENTRETIEN AVEC

**ALEXIS
BERREBY**

COFONDATEUR DE LEADERSANTÉ

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 Pharmacie 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 Pharmacie 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

LE CHIFFRE DU MOIS

16 %

C'est la diminution de votre capacité d'emprunt avec un taux d'intérêt de 4 % au lieu de 1 %.

Sur une durée usuelle de 12 ans et au taux de 1 %, un versement de 10 000 € par mois vous permet de rembourser un emprunt de 1 356 000 €.

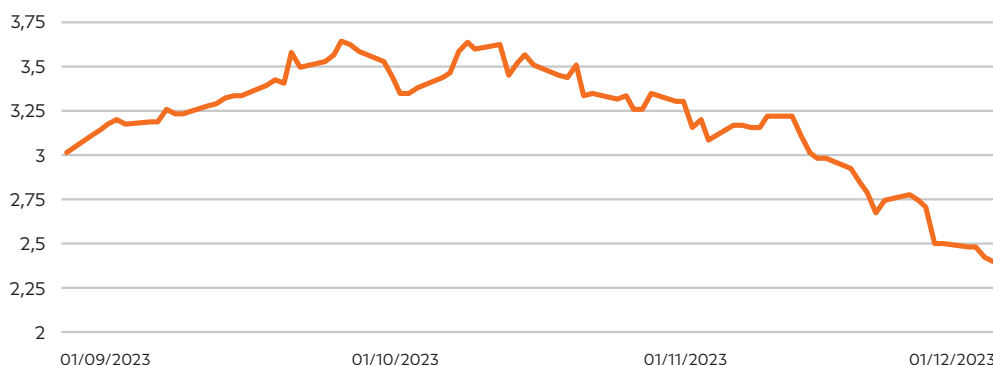
Avec un taux qui monte à 4 %, vous ne pourrez plus rembourser que 1 142 000 €.

Ce qui correspond à un différentiel de 214 000 €, soit 16 % de moins !

Une conséquence concrète de la hausse des taux d'intérêts entamée en France depuis 2022.

OAT TEC 10*

Le TEC a amorcé une baisse significative depuis le mois d'octobre.
Vers une détente des taux d'emprunt pour les pharmaciens en 2024 ?



* L'OAT 10 ans fait figure d'indice de référence pour les évolutions du marché du crédit.

FOCUS SUR...

COMMENT ÉVALUER LE PRIX D'UNE OFFICINE ?



Avec cette conjoncture évolutive et complexe, l'acquisition d'une officine est un sujet qui peut inquiéter les potentiels candidats à la reprise. Focus sur les critères d'évaluation du prix d'une pharmacie.

PAR FRANÇOIS GILLOT, EXPERT-COMPTABLE ASSOCIÉ CAAG

Un contexte post-Covid difficile, avec des chiffres d'affaires dopés par la vente de « médicaments chers » à faible taux de marge, des charges de personnel en hausse... Autant de facteurs qui inquiètent pour l'acquisition d'une officine. D'autant plus avec l'évolution importante des taux d'intérêts. Pourtant, tous ces facteurs conjoncturels et actuels ne doivent pas remettre en cause les projets d'acquisition ; la reprise d'une officine reste une réelle opportunité... Encore faut-il qu'elle se réalise au juste prix.

Quels sont les critères d'évaluation ?

Les méthodes d'évaluation sont nombreuses et les critères à retenir peuvent varier selon que l'on se positionne côté vendeur ou côté acquéreur.

Les approches traditionnelles et usuelles subsistent : **valorisation par le CA HT ou par l'EBE**. Elles nécessitent toutefois des retraitements.

La première valorisation qui consiste à appliquer un pourcentage (compris de façon générale entre 70 % et 90 %) au CA HT.

Celui-ci doit refléter les 12 derniers mois d'activité, et il est nécessaire d'analyser son évolution depuis le dernier bilan clôturé.

Cette base de CA HT doit être corrigée de plusieurs éléments :

- Le CA lié à l'activité Covid, qu'il convient d'exclure ;
- Le CA lié à des marchés particuliers (maisons de retraite, Ephad, MAS...) qui est souvent pondéré ou retraité, selon son importance, les contrats existants, l'organisation mise en place et la récurrence et spécialisation ;
- Les médicaments chers : un vaste sujet...

Il convient de retenir les « médicaments chers » à partir de 150 €, car dès cette tranche de prix, le pourcentage de marge est très réduit.

On peut considérer qu'une part « normative »

de ventes de médicaments chers représente entre 32 % et 35 % du CA HT médicaments.

Il apparaît donc cohérent d'exclure du CA de référence, la partie supérieure à cette moyenne de 35 %.

Qu'est-ce que l'EBE ?

La méthode de l'EBE consiste à appliquer un coefficient multiplicateur (compris de façon générale entre 5,5 et 7,5).

Cet EBE, issu des soldes intermédiaires du cédant, doit être retraité :

- de la marge liée à l'activité Covid ;
- des charges qui, de façon certaine, ne seront pas renouvelées ou, à l'inverse devront être engagées ;
- des leasings, qui peuvent également faire l'objet d'un retraitement, en fonction de leur volume et de leurs échéances, car à l'inverse d'un financement par emprunt, ils impactent négativement l'EBE du cédant.

Quid de la marge brute globale ?

Une troisième méthode, moins utilisée, mais pourtant pertinente, consiste à retenir la **marge brute globale** : *ventes + prestations*

- *achats consommés*, en retraitant la marge liée à l'activité Covid et à appliquer un coefficient multiplicateur (compris de façon générale entre 2,5 et 3).

L'ensemble de ces méthodes peut ensuite faire l'objet d'une synthèse et pondération pour obtenir une valeur pour le fonds de commerce de l'officine.

Mais la détermination du prix va varier selon de nombreux critères : taille de l'officine, emplacement, environnement médical, projets urbains, potentialité.

Établir un prévisionnel

L'évaluation passera aussi par un prévisionnel de reprise établi par un expert-comptable.

Ce prévisionnel devra intégrer :

- le prix envisagé ;
- un financement bancaire équivalant à la valeur du fonds et des travaux ;
- un apport normatif, correspondant au financement de tout ce que ne financera pas la banque : BFR, frais d'acquisition, honoraires de transaction, honoraires juridiques, honoraires d'expertise-comptable ;
- des conditions d'exploitation réalistes et prudentes, s'agissant :
 - de l'évolution de CA ;
 - du taux de marge (gare à l'impact des produits chers et des taux de marge « normalement » réduits) ;
 - des prestations et de la volumétrie des nouvelles missions ;
 - des frais généraux ;
 - des charges de personnel ;
 - de la rémunération du dirigeant, qui ne doit pas, pour faciliter le prévisionnel, être retenue à moins de 3 000 €, voire 3 500 € net par mois.

C'est la faisabilité financière issue de cette étude prévisionnelle de reprise qui corroborera la pertinence du prix retenu.

Quid des tensions financières ?

Le prévisionnel peut faire apparaître des risques de tensions financières, et dans certains cas, un « sur-apport » est nécessaire. Concernant les booster d'apports, qui viennent en complément d'un emprunt bancaire, retenu dans des conditions normatives, ces mécanismes, très utiles aux candidats à la reprise, ne doivent pas être détournés de leur objet premier et facilitateur, et se transformer en booster de prix.

Avec un prix juste, l'acquéreur sera sécurisé dans un projet de reprise très engageant, en pleine mutation et le vendeur sera indemnisé du fruit de son travail, dans de bonnes conditions de transmission. •

PORTRAIT DE GROUPEMENT



LEADERSANTÉ

Alexis Berreby, pharmacien titulaire et cofondateur

« Nous portons avant tout des valeurs d'indépendance. »

Revue Pharma : Quelles sont les valeurs portées par votre groupement ?

Alexis Berreby : Leadersanté porte avant tout des valeurs d'indépendance. Nous sommes la seule enseigne nationale de cette taille – quasiment 500 pharmacies à l'enseigne – qui est incarnée et dirigée par des pharmaciens titulaires indépendants. Nous sommes souverains et indépendants des industriels ou partenaires financiers. Cette réalité découle d'une valeur qui nous anime depuis la création du groupement : mettre la pharmacie au centre du village en restant innovant et créatif, avec l'envie de faire avancer les confrères. À la tête de Leadersanté nous sommes trois titulaires, cofondateurs, installés, avec une approche terrain.

Quels services différenciants proposez-vous à vos titulaires ?

Notre booster d'apport ! Nous avons été visionnaires et créé la marque et le concept en 2016. Ce booster a inspiré toute la profession ensuite. Désormais, plus de 100 jeunes ont pu bénéficier de ce dispositif pour s'installer. Ce booster est une innovation car c'est un prêt participatif, sans contrainte, qui laisse au

pharmacien son indépendance, pour garder 100 % du capital de son officine.

Ensuite, notre enseigne Leadersanté est vraiment très forte, qualitative et portée par une dynamique commerciale et managériale. Tous les outils que nous proposons au pharmacien sont développés en interne, c'est du cousu main pour obtenir le maximum de performance sur le point de vente.

Le métier du pharmacien évolue. Quelle vision portez-vous sur l'avenir de la profession ?

Depuis plus de deux ans, nous avons développé un tout nouveau concept d'agencement : le Leadersanté Clinic. C'est un «shop in shop», sur le point de vente, qui permet de théâtraliser les nouvelles missions, avec une salle d'attente, une borne de télé-médecine et un espace de confidentialité digne de ce nom pour réaliser des tests ou des vaccins. Dans l'esprit du patient, c'est encore nouveau de voir le pharmacien dans un dépassement de fonction. Ainsi, notre groupement s'attache à avoir une communication cohérente, une pédagogie de santé publique sur

le point de vente. Nous souhaitons montrer que le pharmacien n'est plus uniquement un simple délivreur mais aussi un acteur de santé publique.

Sur quel projet planchez-vous pour 2024 ?

Nous allons annoncer une évolution forte concernant notre booster d'apport, avec de nouveaux canaux de financement. Nous invitons tous les pharmaciens aux *Rencontres de l'officine* pour en parler.

Quel est l'ancrage de Leadersanté ? Plutôt parisien ?

Plus de la moitié de nos pharmacies sont en Île-de-France. Beaucoup sont également dans les Hauts-de-France ou en Paca. Dans les autres régions, nous avons au moins une trentaine de pharmacies et d'autres pharmaciens vont nous rejoindre. Comme nous sommes indépendants, nous montons en puissance graduellement.

Pourquoi un jeune installé devrait vous rejoindre ?

Car nous saurons l'accompagner ! Nous ne sommes pas là pour recruter le maximum de pharmaciens, mais pour leur bâtir

un plan de carrière et aider les jeunes à s'installer grâce à leurs confrères. Chez nous, la moyenne d'âge est très basse, depuis 20 ans nous prenons le train des jeunes ! Mon conseil : choisissez un groupement qui soit incarné par des pharmaciens titulaires, des confrères qui ont les mêmes soucis que vous au quotidien. •

EN CHIFFRES

475 pharmacies affiliées

3 millions d'euros de CA en moyenne

299 euros par mois de cotisation

Une quarantaine d'ouvertures d'officines Leadersanté en 2023

NADINE MAQUET ET TOUTE SON ÉQUIPE VOUS PRÉSENTENT LEURS MEILLEURS VŒUX POUR 2024

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

(75) TOP EMPLACEMENT 0100
QUARTIER
CA vers 2 400 K€. Pharmacie idéalement placée. Grand Passage. Tous commerces. Bon environnement médical. Rens sur RV uniquement.

(75) IDEAL 1ERE INSTALLATION 0101
QUARTIER
CA > 1 700 K€. Qualité de vie dans un quartier très agréable. Bon pouvoir d'achat. Excellent environnement médical. Travaux à prévoir. Potentiel.

(75) SORTIE METRO 0102
QUARTIER
CA vers 1 650 K€. Pharmacie idéalement placée. Robot. Tous commerces. Ecoles. Centre médical proche. CA en progression. Retraite.

(75) A DEVELOPPER 0103
QUARTIER
CA 1 100 K€. Officine située dans quartier passant. Tous commerces. Ecoles. Marché 2x/semaine. Travaux à prévoir pour progression du CA. Potentiel. Rens sur RV uniquement.

(75) QUARTIER EN RENOVATION 0104
QUARTIER
CA vers 1 100 K€. Pharmacie d'angle avec appt de 3 pcs située dans quartier agréable. A développer. Bon potentiel. Loyer faible. Clientèle agréable. Rens sur RV uniquement.

(75) PARA A DEVELOPPER 0105
QUARTIER
CA 950 K€. Officine située dans quartier vivant. Excellent environnement commercial et médical. Banques. Toutes écoles. Clientèle à bons revenus.

(75) TRES BONNE MARGE 0106
QUARTIER
CA 900 K€. Officine située dans galerie commerciale. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Travaux à prévoir. PARA à développer fortement. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(75) A REDYNAMISER 0107
QUARTIER
CA > 800 K€. Pharmacie d'angle située dans quartier très vivant. Proche marché couvert. Fermée 3 semaines en août. Marge 30 %. Idéale 1ère installation. Départ retraite.

(75) MURS A VENDRE 0108
QUARTIER
CA 800 K€. Pharmacie sur avenue très passante. Pas de personnel. Tout à développer. Retraite tenue depuis plus de 45 ans. Rens sur RV uniquement.

(75) A DEVELOPPER 0109
QUARTIER
CA proche 800 K€. Officine située dans quartier touristique. Nbx bureaux. Bonne marge. Amplitude horaires à revoir. PV intéressant.

(75) RETRAITE APRES PLUS DE 30 ANS 0110
QUARTIER
CA proche 500 K€. Officine située dans quartier recherché. Pas de concurrence proche. Tout à développer. Fermée samedi AM. Rens sur RV uniquement.

ÎLE-DE-FRANCE

(77) PETIT CENTRE COMMERCIAL OUVERT 0111
QUARTIER
CA 2 800 K€. Pharmacie avec grande surface de 180 m². Sans concurrence proche. A dynamiser. Médecins. Bon pouvoir d'achat. Départ retraite. PV très intéressant !

(77) RETRAITE 0112
CENTRE VILLE
CA > 2 500 K€. Très belle officine de centre-ville. Tous commerces. Bon environnement médical. CA en progression à développer. Rens sur RV uniquement.

(77) BEAUX RATIOS 0113
QUARTIER
CA vers 2 300 K€. Vaste officine sur axe passant. Clientèle agréable. Nombreux prescripteurs. Ecoles. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(77) CENTRE VILLE 0114
CENTRE VILLE
CA 2 000 K€. Officine d'angle avec appartement au-dessus. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Excellent environnement commercial et médical. Banques. Ecoles. Faibles charges salariales. Rens sur RV uniquement.

(77) PROCHE RER 0115
QUARTIER
CA proche 1 350 K€. Pharmacie située sur axe passant. Environnement dynamique. Densité de population. PARA à développer. Potentiel ++.

(77) EXCLUSIVITE RETRAITE 0116
QUARTIER
CA > 1 200 K€. OFFICINE DE 120 M² AVEC APPARTEMENT SITUÉE PROCHE GARE. AMPLITUDE HORAIRES À DÉVELOPPER. POTENTIEL ++. IDÉAL 1ÈRE INSTALLATION.

(77) MARGE 35 % 0117
RURAL
CA 1 200 K€. Vaste officine de 200 m² avec robot tenue depuis plus de 30 ans. Boulangerie. Tabac. Toutes écoles. Amplitude horaires à développer. Clientèle à fort pouvoir d'achat. Qualité de vie. PV Intéressant. URGENT !!

(77) RETRAITE TENUE DEPUIS 37 ANS 0118
QUARTIER
CA 1 200 K€. Officine agréable située dans charmante localité. Proche mairie, poste et cabinet médical. Progression du CA assurée par l'arrivée de nombreuses constructions. Murs à vendre.

(77) IDEAL PREMIER INVESTISSEMENT 0119
CENTRE VILLE
CA proche 1 050 K€. Pharmacie de centre-ville avec belle surface et automate. Clientèle de quartier et de passage. A dynamiser titulaire très peu présent. Para à développer. Bonne rentabilité. Rens sur RV uniquement.

(78) CENTRE COMMERCIAL 0120
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) BEAUX RATIOS 0121
QUARTIER
CA 1 700 K€. Belle surface à développer. Excellent environnement médical. Ecoles. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Parkings. Potentiel. Rens sur RV uniquement.

(78) RETRAITE MURS A VENDRE 0122
QUARTIER
CA 1 650 K€. Pharmacie agréable à rénover et à développer située dans petit centre commercial ouvert. Ecoles. Clientèle agréable et à bons revenus. PV Attractif ! Rens sur RV uniquement.

(78) BEAU POTENTIEL 0123
QUARTIER
CA 1 300 K€. Officine avec belle surface équipée d'un robot Méditech. Quartier dynamique. Excellent env médical. Toutes écoles. Idéal 1ère installation. Rens sur RV uniquement.

(78) SURFACE 180 M² 0124
QUARTIER
CA 800 K€. Vaste officine de quartier. A rénover et à redynamiser. Concurrence faible. Retraite tenue depuis plus de 20 ans.

(78) RETRAITE 0125
QUARTIER
CA proche 800 K€. Officine de quartier. Ecoles, boulangerie. Travaux d'agrandissement à prévoir. Potentiel. Idéal 1ère installation. PV attractif !!

(91) MURS A VENDRE 0126
CENTRE VILLE
CA vers 3 100 K€. Officine de centre-ville avec grande surface et appt. Possibilité d'agrandissement. Proche gare. Tous commerces. Médecins. Ecoles. Horaires à développer. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Rens sur RV uniquement.

(91) TRES BELLE SURFACE A DEVELOPPER 0127
QUARTIER
CA > 2 500 K€. Vaste officine de centre-ville. Passage. Tous commerces. Ecoles. Excellent environnement médical. Marché 3x par semaine. Rens sur RV uniquement.

(91) BONNE RENTABILITE 0128
QUARTIER
CA 1 800 K€. Officine avec belle surface située dans quartier vivant. Nbx commerces et restaurants. Médecins. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Amplitude horaire à développer. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(91) GRANDE QUALITE D'EXPLOITATION 0129
QUARTIER
CA > 1 300 K€. Officine avec appt possible de 70 m². Clientèle à bons revenus. Fermée Samedi AM. Très faibles charges de personnel. A voir absolument ! Rens sur RV uniquement.

(91) BEL OUTIL DE TRAVAIL 0130
QUARTIER
CA 1 300 K€. Officine de 150 m² située dans petit centre cial ouvert. Poste. Boulangerie. Tabac. Nombreux prescripteurs. Densité de population. Horaires à développer. CA en évolution. Rens sur RV uniquement.

(92) POSSIBILITE D'AGRANDISSEMENT 0131
DE LA SURFACE
QUARTIER
CA 1 350 K€. Pharmacie de 120 m² située très proche du métro. Horaires et Para à développer fortement. Nouvelles constructions à venir. Départ retraite.

(92) RETRAITE TENUE DEPUIS 26 ANS 0132
QUARTIER
CA 1 150 K€. Pharmacie bien placée. Travaux de rafraichissement à prévoir. Proche d'un lycée. Médecins. Boulangerie. Tabac. Clientèle plutôt aisée. PV Attrayant !

(92) MURS A VENDRE 0133
QUARTIER
CA 1 000 K€. Pharmacie de quartier dans centre commercial ouvert. Tous commerces. Médecins. Hotel. Bus et Tram. Para à développer. Retraite tenue depuis plus de 20 ans. Rens sur RV uniquement.

(92) RETRAITE 0134
QUARTIER
CA proche 900 K€. Officine avec belle surface. Agencement à revoir. Bon environnement médical. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Fermée 3 semaines en août. Murs à vendre.

(92) TENUE DEPUIS 30 ANS 0135
QUARTIER
CA 600 K€. Officine avec surface. Bon environnement médical. Clientèle à fort pouvoir d'achat. Bon potentiel. Pas de personnel à reprendre. Horaires et Para à développer. Rens sur RV uniquement.

(93) A REDYNAMISER 0136
QUARTIER
CA vers 2 000 K€. Officine avec belle surface située dans quartier animé. Nombreux commerces. Bon environnement médical. Bon Potentiel. Rens sur RV uniquement.

(93) TRES GROS POTENTIEL 0137
QUARTIER
CA 1 600 K€. Grande pharmacie moderne > 200 m² avec automate située dans centre cial ouvert. Aucune concurrence proche. Rens sur RV uniquement.

(94) RETRAITE 0138
QUARTIER
CA 1 700 K€. Pharmacie de quartier avec pavillon attenant. Travaux récents. Ecoles. Clientèle cosmopolite. Forte densité de population. Parkings. Arrêt de Bus. Rens sur RV uniquement.

(94) POTENTIEL 0139
QUARTIER
CA 1 300 K€. Pharmacie de quartier adossée à un supermarché. Crèche. Clientèle agréable. Potentiel de développement par embauche et augmentation des horaires.

(94) BELLE OPPORTUNITE 0140
QUARTIER
CA proche 1 200 K€. Officine d'angle avec belle surface située dans quartier vivant. Proche RER. Tous commerces. Médecins. Clientèle avec bon pouvoir d'achat. Amplitude horaires à développer. Belle rentabilité. Rens sur RV uniquement.

(94) LOYER FAIBLE 0141
QUARTIER
CA vers 1 000 K€. Officine située sur axe passant. Fermée 15 jours en Août. Nombreux prescripteurs. Ecoles. Nouvelles constructions de 150 logts à venir. Arrêts de bus en face.

(94) FORT POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT 0142
QUARTIER
CA vers 950 K€. Pharmacie bien située avec appartement. Quartier vivant. Horaires, aménagement et organisation à revoir.

(95) RETRAITE 0143
CENTRE VILLE
CA 2000 K€. Officine de centre-ville proche gare. Tous commerces. Nombreuses constructions. Développement à prévoir. Rens sur RV uniquement.

(95) PROCHE MAISON MEDICALE 0144
QUARTIER
CA 2 200 K€. Pharmacie avec appartement située dans quartier commerçant. Facilité de stationnement. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(95) HORAIRES A DEVELOPPER FORTEMENT 0145
QUARTIER
CA 1 200 K€. Pharmacie située dans quartier agréable. Ecoles. Fermée 4 semaines par an. Développement possible du CA. PV Intéressant ! Rens sur RV uniquement.



STOCK12

I N V E N T A I R E S



**Inventaire
de Bilan**



**Inventaire
de cession**



**Mise à jour
du stock**



**Audit
du stock**



**Location
de lecteurs**

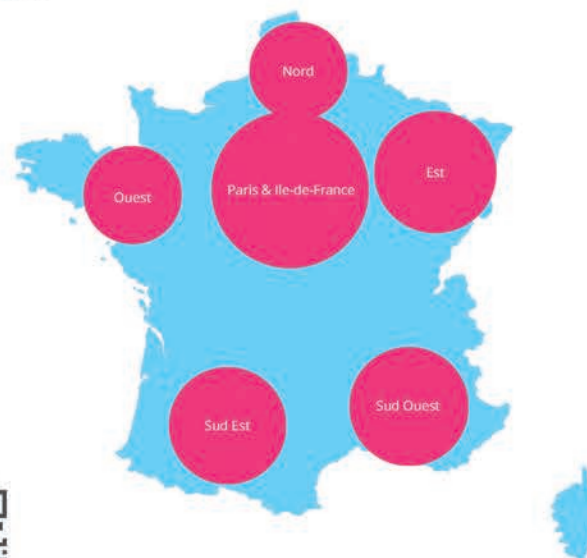


**Soutien
Logistique**

Créée en **1975**, Stock 12 est l'un des leaders de **l'inventaire en pharmacie**. Nos équipes reçoivent une formation spécifique sur le stock pharmaceutique et les méthodes de saisie d'inventaire. Un service client réactif et à l'écoute, ainsi qu'une plateforme personnelle sécurisée vous permettent de consulter les résultats et l'historique des inventaires 24H/24.

Stock12 c'est également :

-  **150** collaborateurs.
-  + de **1500** inventaires/an
-  **Agréé ODIP**
-  Couverture **nationale**



Devis en ligne

01.41.90.12.92

service-commercial@stock12.com

www.stock12.com

Stock 12, Société par actions simplifiée au capital de 15224,90 €
Siège social : 6-8 rue du 4 Septembre, 92130 Issy les Moulineaux -N° 305 023 178 RCS Nanterre



PHARMAGENCE

L'AGENCE CONSEIL DU PHARMACIEN

27 bis rue Godefroy-Cavaignac, 75011 PARIS
+33 1 53 27 33 77 - 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. Enorme 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



39 EXPERTS DE LA TRANSACTION AU SERVICE DE VOTRE PROJET



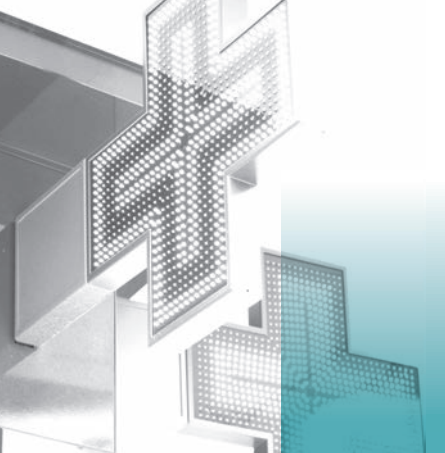
Retrouvez les coordonnées de votre conseiller commercial sur
auxipharma.fr/equipe



contact@auxipharma.fr
05 62 27 73 33

Suivez-nous!





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 2 000 K€
NOUVEAU. Dans ville principale du 28. Cœur de métier. Fort potentiel de développement. Prix attractif.

28 CA 2 800 K€
NOUVEAU. Pharmacie recherche son titulaire. Excellent environnement médical.

28 CA 1 400 K€
Périphérie ville principale. Beau potentiel à développer.

45 CA 2 700 K€
30 minutes d'Orléans et 1 heure de Paris. Belle qualité de vie. Beau potentiel à développer.

45 CA 4 500 K€
EXCLUSIVITÉ. 1ère couronne ville principale du Loiret. CA en développement. Bon environnement médical.

45 CA 2 400 K€
Très bel outil dans une ville principale du Loiret. Belle superficie. Bon environnement médical. Officine en développement.

49 CA 1 800 K€
Pharmacie Rurale. Cœur de métier. Beau potentiel, mieux à faire. Vente murs et fonds.

49 CA 1 800 K€
Au cœur d'un village dynamique, vente murs et fonds.

49 CA 1 150 K€
Périphérie d'une des villes principales. Belle outil. Vaste parking. Possibilité d'acquies les murs.

72 CA 1 850 K€
A SAISIR. Superbe environnement médical. Axe passant. Vaste parking. ZRR.

72 CA 800 K€
RETRAITE. Faible apport. Possibilité d'acquies les murs. Cœur de métier. Belle marge.

72 CA 1 500 K€
Ville principale de la Sarthe. Cœur de métier. Mieux à faire.

OUEST

Séverine LECOQ

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

44 CA 1 600 K€
PROCHE CÔTE. Pharmacie seule au bourg avec médecins. Murs avec logement également à vendre. Secteur recherché, potentiel.

44 CA >3 500 K€
BONNE COMMERCIALITÉ. Vaste locaux avec robot. Nombreux professionnels de santé dont médecins.

44 CA 1 850 K€
ASSOCIATION 50 %. Sur parking supermarché, bel espace de vente lumineux, parking aisé. Nombreux médecins.

44 CA 1 100 K€
PROCHE LITTORAL. Pharmacie de quartier, vaste locaux, parking privé. Mieux à faire.

44 CA 1 850 K€
PROCHE BORD DE MER. Belle pharmacie lumineuse dans quartier agréable. Projets immobiliers aux alentours, potentiel.

44 CA 1 000 K€
EXCLUSIVITÉ. Dans commune en développement avec projet de dynamisation. Assistante en place. Prix attractif, fiscalité réduite.

85 CA 1 200 K€
RETRAITE. Pharmacie de quartier, axe passant et stationnement gratuit. Espace de vente récent et lumineux. Nombreux logements en construction.

85 CA >3 000 K€
ASSOCIATION 50 %. Pharmacie cœur de ville, vaste locaux, stationnement zone bleue. A 20 minutes de la côte.

85 CA 3 000 K€
ROBOT. Centre-ville, parking gratuit, médecins. Littoral à 30 minutes.

Frédéric CYPRIEN

DÉPARTEMENTS : 35, 53, 61, 50, 14, 27, 76
06 71 32 38 81 - f.cyprien@pod.fr

14 CA >2 000 K€
Station balnéaire. Très bel emplacement. Secteur recherché.

27 CA >2 000 K€
Recherche associé(e) 50 / 50. Commerces à proximité avec parkings. Locaux > 200 m². Bonne rentabilité.

35 CA >1 700 K€
Pharmacie de centre-ville, axe passant, quartier en développement.

OUEST

Frédéric CYPRIEN

DÉPARTEMENTS : 35, 53, 61, 50, 14, 27, 76
06 71 32 38 81 - f.cyprien@pod.fr

61 CA >2 800 K€
Pharmacie de ville, secteur commerçant, recherche associé 50 / 50 ou association progressive.

76 CA >1 600 K€
Pharmacie de centre-ville, secteur du Havre, très bel aménagement. Opportunité achat fonds et murs.

53 49 CA >2 600 K€
Très belle pharmacie de centre-ville, parkings, rue commerçante. Locaux de plus de 300 m². Potentiel de développement.

Frédérique BERLANDIER, pharmacien

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

22 CA 2 300 K€
Pharmacie Côtes-d'Armor proche littoral, bel environnement médical et commercial.

29 CA 2 700 K€
Pharmacie Finistère littoral, bon environnement médical, commune touristique.

56 CA 1 900 K€
Pharmacie Morbihan littoral, secteur recherché, à voir rapidement.

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.

Thierry SCHMITT, pharmacien

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

16 CA 1 200 K€
ZRR. Bonne rentabilité.

17 CA 1 000 K€
PHARMACIE RURALE. Médecins. Parking.

79 CA 1 500 K€
EXCLUSIVITÉ. Transfert récent. Beaux locaux. Parking. ZRR.

79 CA 2 100 K€
RETRAITE. Bel emplacement. Robot. Secteur en développement.

85 CA 2 100 K€
LITTORAL. Pharmacie moderne. Parking. Rentabilité.

P.o.d

Tél. 02 40 89 69 76 - Mobile : 07 86 75 73 30 - secretariat@pod.fr
3 PLACE LADMIRAL, BP 31118, 44011 NANTES CEDEX
ET 45 RUE DE L'AVENIR, APT 707, 33520 BRUGES

OUEST

Thierry SCHMITT, pharmacien

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

85 CA 2 950 K€
EXCLUSIVITÉ. Retraite. Travaux récents. Belle opportunité.
85 CA 1 200 K€
ZRR. Transfert récent. Nombreux commerces.
86 CA 1 000 K€
AXE PASSANT. Locaux récents. Prix attractif.

SUD-OUEST

Olivier TELLIER

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

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 2 350 K€
Vente de 50 % des parts sociales, pharmacie cœur de métier, Bordeaux métropole.
33 CA 5 000 K€
Excellente commercialité, pharmacien institutionnel, co-leader du secteur, emplacement n°1. A développer.
33 CA 800 K€
Axe passant, bel agencement, une assistante, logements en construction à proximité.
33 CA 900 K€
Fort développement à prévoir, surface totale de 140 m², excellent environnement médical.
33 CA 1 950 K€
Vente de 100 % des parts sociales, axe passant, clientèle de quartier, projet de transfert envisageable.
33 CA 3 550 K€
RETRAITE. Association à 50 / 50, clientèle de village fidélisée. Environnement d'exception.
33 CA 2 600 K€
Vente de 50 %, vaste parking, excellent visibilité, qualité d'exercice rare.
33 CA 3 100 K€
Vente de 1/3 des parts, emplacement n°1, vaste parking. Construction en cours sur secteur. Bordeaux Métropole.
33 CA 3 000 K€
Vente de 1/3 des parts, agencement de qualité, bonne visibilité. Bordeaux Métropole.
33 CA 1 100 K€
RETRAITE. Personnel réduit, bonne visibilité, commerces à proximité.
33 CA 1 100 K€
RETRAITE. Bordeaux Métropole, pharmacie de quartier, 2 jeunes généralistes à proximité.
33 CA 850 K€
Pharmacie rurale, sans concurrence immédiate, 2 jeunes généralistes dans la commune. Excellent EBE.
47 CA 1 550 K€
Axe passant, belle exposition, travaux envisageables, croissance à prévoir.
SUD OUEST CA > 5 000 K€
Projet de regroupement. Excellent rentabilité.

Philippe DUDOGNON

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

12 CA 2 300 K€
Aveyron bel emplacement - dans commune en ZRR - environnement médical - idéal 1ère installation avec investisseur motivé.
24 CA 1 450 K€
Dordogne proche agglomération Corrèze - dans gros bourg excellent environnement médical.
31 CA 2 800 K€
Seule au bourg idéal pour 2 diplômes - au vert - sans concurrence - belle rentabilité, affaire pérenne ZRR exonérations fiscales.
31 CA 1 900 K€
RETRAITE. Pharmacie dans commune dynamique - couronne de Toulouse, collèges, lycées etc.. Potentiel - parking.
31 CA 1 650 K€
Toulouse. Officine sur axe passant, superficie 200m² - programmes immobiliers en cours A développer pas de groupement.
31 CA 1 100 K€
Idéal 1ère intallation - Officine potentiel important dans quartier en rénovation - charges faibles programmes immobiliers - maison médicale 3 médecins 2024.
31 CA 6 600 K€
Pharmacie leader en progression - vente des murs - parking privatif - secteur en expansion - information sur rendez-vous.
46 CA 1 400 K€
Belle pharmacie seule au bourg, cabinet médical adjacent 3 médecins - ZRR exonérations fiscales.
81 CA 2 300 K€
Pharmacie emplacement de 1er plan, passage, vente de 50 % des parts ou la totalité.
87 CA 1 500 K€
Haute-Vienne Officine sur axe passant petit centre commercial avec parking - Opportunité.

Sébastien SEPRÉ

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

24 CA 3 500 K€
EXCLUSIVITÉ. Officine de qualité avec agencement récent - Parking - Excellent environnement médical.
24 CA 2 500 K€
EXCLUSIVITÉ. Officine leader, ratios financiers excellents, vente des murs concomitante.
24 CA 1 800 K€
IDEAL 1ERE INSTALLATION. Officine de qualité, située sur axe passant, croissance à prévoir.
40 CA 1 300 K€
ZRR. Officine seule au village bénéficiant d'un environnement médical exceptionnel.
40 CA 2 000 K€
RETRAITE. Pharmacie Urbaine - Bon emplacement - Possibilité de développement.
64 CA 2 300 K€
ASSOCIATION. 50/50. Secteur très recherché - Excellent environnement médical - Parking.
64 CA 1 000 K€
RETRAITE. ZRR. Officine rurale sur un axe passant - Excellente visibilité - Vaste Parking.
64 CA 750 K€
RETRAITE. ZRR. Vaste officine rurale - Parking - Excellente visibilité - Possibilité achat murs.

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€
IDEAL POUR 1ER INSTALLATION. Pharmacie agréable, équipe stable, mur à la vente.
32 CA 1 400 K€
NOUVEAU. Locaux neufs avec médecins attenants, pas de concurrence.
47 CA 1 800 K€
NOUVEAU. Axe passant, patientèle fidèle, grand parking.
47 CA 1 400 K€
SEULE AU VILLAGE. pharmacie dynamique et aménagement très aéré peu d'apports 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.

OCCITANIE

Catherine PÉAN

DÉPARTEMENTS : 30, 34, 48, 84
06 86 16 07 28 - c.pean@pod.fr

34 CA 1 800 K€
NOUVEAU. Axe passant, surface spacieuse à dynamiser, bon environnement médical, possibilité d'acheter les murs.

PARIS ILE - DE - FRANCE

Maryvonne LE STRAT

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

75 CA 1 800 K€
RETRAITE. Beaux locaux. Croissance du CA. Beaux ratios.
89 CA 3 200 K€
RETRAITE. A reprendre, Paris facile d'accès.
91 CA 400 K€
LICENCE A REPREDRE.
92 CA 3 000 K€
Emplacement commercial dynamique. Possibilité d'association.

Samuel GARAUULT

DÉPARTEMENTS : 75, 92, 94, 93
06 37 49 98 88 - s.garault@pod.fr

75 1 800 K€ NOUVEAU. Excellent emplacement, passage important.
75 1 700 K€ RETRAITE. Sortie de métro, place parisienne très fréquentée.
93 1 800 K€ RETRAITE. Proche Paris, cœur de ville, commune en mutation.
93 4 200 K€ Exceptionnel, possibilité d'agrandissement.
94 1 450 K€ POTENTIEL. Retraite, tout à faire, population dense, grands locaux à optimiser.

GRAND-EST

Cedric FURDERER

DÉPARTEMENTS : 54, 55, 57, 67, 68, 88
06 48 74 74 99 - c.furderer@pod.fr

54 CA 1 100 K€
RETRAITE. Excellente visibilité, parking, à dynamiser.
54 CA 1 250 K€
IDEAL POUR 1ERE INSTALLATION. Agglomération, bon environnement médical, à développer.
54 CA 1 500 K€
PROCHE LUXEMBOURG. Bel espace de vente, parking, seul au village.
57 CA 1 500 K€
RETRAITE. Zone péri-urbaine, à dynamiser.
67 CA 2 800 K€
RARE. Seule au village, vaste parking, axe passant, bon environnement médical.
68 CA 900 K€
RETRAITE. Village touristique, Robot, à dynamiser.

RHÔNE-ALPES

Clément FERREIRA

DÉPARTEMENTS : 01, 69, 38, 73, 74
06 60 86 01 38 - c.ferreira@pod.fr

38 CA 1 750 K€
RARE. Maison de santé, local neuf (transfert réalisé), vaste parking, belle commercialité.
69 CA 1 200 K€
FORT POTENTIEL. Possibilité de multiplier par 3 l'espace de vente, vaste parking, belle commercialité, patientèle fidèle.
69 CA 2 350 K€
EXCLUSIVITÉ. Quartier dynamique, environnement médical exceptionnel, gros leviers de développement.
69 CA 1 100 K€
EXCLUSIVITÉ. Sortie métro + gare routière. Emplacement stratégique. Gros potentiel.

BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ

Virginie GUEYTAT

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

1 CA 2 200 K€
RETRAITE Pharmacie de village ; bon environnement médical, vaste parking, potentiel de développement important.
21 CA 1 500 K€
NOUVEAU Pharmacie de ville ; excellente visibilité, belle surface de vente à réagencer.
70 CA 1 600 K€
EXCLUSIVITÉ. Pharmacie de quartier, ville tous commerces et services, parking, patientèle fidèle, possibilités d'optimisation.

**NOUS SOMMES À
LA RECHERCHE
DE COMMERCIAUX
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 !**

Suivez-nous sur les réseaux sociaux !



VENEZ DÉCOUVRIR SUR NOTRE STAND LA NOUVELLE INNOVATION SUR L'INSTALLATION

by leadersanté !

STAND 45

SALON RENCONTRES DE L'OFFICINE



LE PROGRAMME GROW'IN

- ▶ ÉTUDE DU PROJET
- ▶ FORMATIONS
- ▶ SOURCING
- ▶ INSTALLATION ET SUIVI
- ▶ BUSINESS PLAN
- ▶ DIVERSIFICATION