

INSTALLATION & TRANSACTIONS

Cahier 2 du n° 223 – Janvier 2025
La REVUE
PHARMA

INVENTAIRE DU STOCK LORS DE L'ACHAT D'UNE PHARMACIE QUELQUES POINTS DE VIGILANCE



**CHIFFRES
PHARMACIES
ET DÉSERTS
MÉDICAUX**

**ENTRETIEN AVEC
Cathy
Monseigne**
Directrice générale
du Groupe Rode

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 échan- gent déjà sur JOBS DE PHARMA

ESPACE CANDIDAT

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

www.revuepharma.fr



LE CHIFFRE DU MOIS

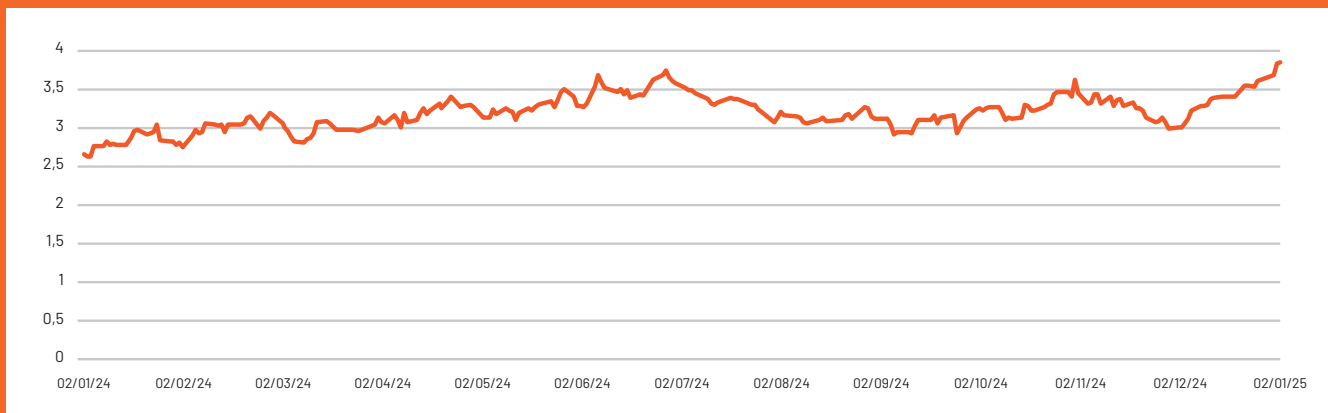
2 849 pharmacies sont situées dans un désert médical, selon le cabinet La Longue Vue.

Et parmi elles, 21 officines présentent un bilan négatif et «peinent à maintenir leur équilibre financier», souligne le bureau d'étude. Aussi, 150 pharmacies affichent un résultat positif, «mais inférieur à 4% de leur chiffre d'affaires», avec des marges très réduites.

«Ces chiffres, bien que modestes en apparence, témoignent d'une vulnérabilité préoccupante dans des territoires

sous-dotés», met en garde La Longue Vue, qui rappelle que «dans ces territoires, la fermeture d'une pharmacie allonge les distances, renforçant les inégalités d'accès à la santé». Le cabinet met ainsi à disposition une cartographie détaillée de ces officines fragiles et espère qu'en identifiant «ces zones critiques et en comprenant leurs spécificités, cette analyse permette d'anticiper les risques et de proposer des actions ciblées pour soutenir les pharmacies fragiles».

Évolution du TEC 10*



*Taux de l'Échéance 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...

INVENTAIRE DU STOCK : QUELQUES POINTS DE VIGILANCE

PAR M^E ANNIE COHEN WACRENIER • AVOCATE À PARIS, ACW CONSEIL

Lors de la cession d'une pharmacie, l'inventaire du stock est une étape clé. Réalisé par des spécialistes, il doit éviter tensions et contentieux grâce à une vigilance accrue.



Dans le cadre d'une cession (de fonds ou de titres) d'une pharmacie, il sera toujours procédé à l'inventaire du stock.

Il est indispensable que cet inventaire soit réalisé par des inventaristes spécialisés qui appliqueront une grille (ANIP ou ODIP), permettant de valoriser le stock, moyennant un taux de remise moyen, qui varie en fonction du taux de TVA et de la quantité du stock.

Le taux de remise moyen : un bon compromis

Ce barème est mis à jour tous les ans et évite les inconvénients majeurs liés à une valorisation du stock sur factures, ou au prix catalogue; la première contraint le vendeur à rechercher un nombre de factures considérable - matériellement impossible -, la seconde

pénalise l'acquéreur qui ne pourra bénéficier des remises accordées au vendeur.

L'application d'un taux de remise moyen est donc un bon compromis, qui n'empêche d'ailleurs pas les parties de convenir de dispositions particulières pour certains types de produits. Par exemple, les génériques seront valorisés au prix d'achat. Ce type de convention doit toutefois demeurer l'exception, afin d'éviter que la valorisation du stock ne devienne un casse-tête...

Les inventaristes agréés ANIP ou ODIP sont rompus à cet exercice et, au-delà de la rigueur avec laquelle doit être réalisé l'inventaire, le prestataire pourra jouer le rôle d'arbitre entre les parties, en cas de désaccord : les produits écartés par l'inventariste (périmés ou périssables dans les 6 mois de la date de prise de possession, changement d'emballage, etc.) ont vocation à être détruits et constituent donc une perte sèche pour le vendeur, dont le moral descendra dans la même proportion que se rempliront les caisses de périmés ! Cela peut entraîner quelques crispations...

Quels peuvent être les points de contentieux ?

Malgré tout, on observe l'apparition de

contentieux sur l'inventaire de cession. Car il n'est pas rare de constater que certains vendeurs se livrent à quelques petites indécadences au détriment de leur successeur. Quelques exemples :

✓ Le vendeur commande des génériques en quantité inhabituelle, supérieure aux besoins courants de l'officine. Ce faisant, l'acquéreur sera triplement pénalisé :

- Les remises des génériques profiteront exclusivement au vendeur,
- Le taux de remises sur les génériques étant plafonné, le vendeur réalisera un substantiel « bénéfice » au préjudice de son successeur, le prix de cession du stock de génériques ne correspondant pas au prix d'achat
- Les commandes de génériques passées de l'acquéreur nouvellement installé seront nécessairement en petites quantités, du fait de ce surstock, en sorte que le taux de remise qui lui sera accordé sera réduit à due proportion de ses achats.

✓ Un mois avant l'inventaire de cession, le titulaire peut faire procéder à un pré-inventaire, qui lui permettra d'identifier les produits susceptibles d'être « sortis » au moment de l'inventaire et de les proposer à la clientèle à des prix remisés. Certains produits peuvent toutefois être difficilement mis en vente (emballages défraîchis,

gammes trop anciennes) et pourront être repris par le laboratoire qui les commercialise et qui, en contrepartie, exigera du titulaire qu'il passe une commande de produits en quantité inhabituelle (ex. : compresses pour 3 ans ou correspondant à une nouvelle gamme.)

La vigilance est de mise

Il est donc nécessaire d'être vigilant lors de la communication des résultats de l'inventaire et ne pas hésiter à interroger le vendeur sur ses

historiques d'achat, de façon à vérifier que les marchandises en stock correspondent au volume habituel des commandes. Attention, les conventions établies par les sociétés d'inventaires prévoient un délai relativement court pour faire valoir des contestations. Or, le nouveau titulaire est souvent pris dans le tourbillon de son installation et ne consulte le résultat que bien trop tard.

En amont, les actes de cession devront donc expressément mentionner

que le stock ne comprendra pas de lignes de produits en quantité anormale par rapport à la rotation habituelle, le vendeur s'engageant à ne pas procéder à des achats supérieurs aux besoins courants de l'officine et que la ventilation par taux de TVA des produits devra être cohérente par rapport à celle des précédents inventaires.

Ce faisant, le titulaire s'engage contractuellement, et en cas de non-respect, sa responsabilité est engagée. ■



OFFRE D'ABONNEMENT À LA REVUE PHARMA



Accès intégral au site internet
revuepharma.fr

✓ JE M'ABONNE À LA REVUE PHARMA (11 N°S PAR AN)

- ☐ Abonnement déductible des frais professionnels..... 120 € TTC
- ☐ Étudiant (joindre la photocopie de la carte d'étudiant)..... 80 € TTC
- ☐ Frais de port DOM TOM & Union européenne..... +13 € TTC
- ☐ Frais de port Étranger hors Union européenne +23 € TTC

☐ M. ☐ M^{me}/Nom :
 Prénom :
 Adresse d'expédition :
 Code postal :
 Ville :
 Téléphone :
 E-mail :

RÈGLEMENT

- ☐ par chèque à l'ordre d'Expressions Pharma
- ☐ ou abonnez-vous directement en ligne sur
www.revuepharma.fr/abonnement (paiement par CB sécurisé)



À nous retourner accompagné de votre règlement à : **Expressions Pharma**
 2, rue de la Roquette, Passage du Cheval-Blanc, Cour de mai 75011 Paris
 Tél. : 01 49 29 29 29 • E-mail : courrierpharma@expressiongroupe.fr

PORTRAIT DE GROUPEMENT

GROUPE ROCADÉ

Rencontre avec Cathy Monseigne, directrice générale du Groupe Rocade

« Nous sommes une structure à taille humaine qui valorise le partage et l'échange ! »



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

Cathy Monseigne : Nous offrons des conseils personnalisés grâce à une équipe formée, un large choix de produits avec

plus de 250 partenariats laboratoires, et des prix accessibles, accompagnés de promotions mensuelles attractives. Depuis plus de 20 ans, nos premières pharmacies ont grandi, évoluant d'officines de

petite surface à des pharmacies régionales reconnues. Cette réussite repose sur des valeurs fortes : l'écoute, l'entraide et le partage d'expérience entre nos équipes. Nous croyons fermement que la collaboration est une force. Jamais nous n'aurions pu obtenir ces résultats seuls. En partageant nos connaissances et nos bonnes pratiques, nous aidons chaque pharmacie de notre réseau à progresser, tout en renforçant notre mission commune : offrir un service de qualité et répondre aux besoins de nos patients avec bienveillance et professionnalisme.

Quels outils différenciants proposez-vous aux pharmaciens ?

Nous proposons des outils innovants pour une gestion et un service optimisés. Tout d'abord, l'utilisation d'Apotik, un outil dédié à la gestion simplifiée de nos

promotions mensuelles et au suivi des partenariats avec les laboratoires. Nous avons aussi développé un intranet Rocade qui nous permet de centraliser nos informations, d'assurer un suivi en temps réel de nos pharmacies et une communication interne fluide. Également, la mise en place des salles de téléconsultation Medadom dans nos pharmacies pour faciliter l'accès aux soins en proposant des consultations à distance avec des médecins traitants, ainsi que le renforcement des outils numériques avec le développement de sites web et la présence sur les réseaux sociaux pour améliorer la gestion interne et l'expérience client. Et enfin, nous avons développé un programme fidélité attractif pour récompenser la fidélité de nos clients, notamment via la sélection de Marques Stars qui offrent une marge très avantageuse et sur

lesquelles les points de fidélité de nos clients sont multipliés par 10. Nous disposons en outre de plusieurs services différenciants, avec des ambassadrices terrain, dédiées à l'accompagnement et au soutien de nos pharmacies au quotidien, un aménagement personnalisé avec assistance complète pour optimiser vos espaces grâce à des services de mapping, signalétique et merchandising, une équipe spécialisée de marketing et de communication pour développer des stratégies efficaces et renforcer la visibilité de nos pharmacies et une centrale d'achat pour un approvisionnement simplifié avec des livraisons hebdomadaires directement en pharmacie.

Alors que le métier de pharmacien évolue, quelle vision portez-vous pour l'avenir du métier ?

Dans un contexte où les pharmaciens voient leurs responsabilités et leurs missions s'élargir, il est essentiel d'appartenir à un groupement de pharmacies pour relever les défis du métier tout en bénéficiant d'un accompagnement et d'un soutien adaptés. Nous croyons que le rôle du pharmacien va se renforcer, en particulier dans le conseil personnalisé, la prévention et la gestion des parcours de santé. Nous nous engageons à soutenir nos pharmacies avec des outils numériques performants, des formations continues et un réseau de soutien qui favorise l'échange et le partage d'expertise. L'avenir

du métier passe par une adaptation constante aux nouvelles attentes des patients et aux enjeux de santé publique, et nous sommes prêts à accompagner chaque pharmacien dans cette transformation pour répondre à ces défis avec succès.

Sur quels nouveaux projets planchez-vous en 2025 ?

L'année à venir sera marquée par des initiatives stratégiques et innovantes pour renforcer la performance de nos pharmacies et leur attractivité. Premièrement : le développement de services de santé augmentée. Nous souhaitons intégrer davantage de solutions comme la téléconsultation ou le dépistage en officine, afin de positionner nos adhérents comme des partenaires essentiels dans le parcours de soins. Nous voulons aussi accompagner nos pharmacies vers une démarche RSE avec la mise en place d'actions responsables, comme la gestion écoresponsable des déchets pharmaceutiques et la valorisation de produits respectueux de l'environnement. Ces initiatives visent à renforcer leur engagement auprès des patients et des communautés locales.

Nous mettons en place des solutions pour fidéliser les équipes officinales, essentielles dans un contexte de recrutement tendu : outils RH, formations, actions pour le bien-être au travail et incitations à instaurer des accords

EN CHIFFRES*

Près de 60 pharmacies

**+20 % CA HT la 1^{re} année d'adhésion,
+35 % CA HT la 2^e année**

350 clients/jour par pharmacie

*Données moyennes calculées sur l'ensemble des pharmacies ayant rejoint le groupement depuis sa création.

d'intéressement. Nous développons aussi notre présence territoriale en accueillant de nouveaux adhérents, en particulier dans des zones stratégiques, pour optimiser le partage des ressources et renforcer notre dynamique collective. Notre objectif : créer un maillage stratégique d'une centaine de pharmacies tout en gardant une évolution raisonnée afin d'offrir un accompagnement clé en main adapté à tous les types d'officines.

Enfin, nous étendons notre dépôt de plus de 10000 références qui est passé de 800 m² en 2010 à une surface de 2000 m² en 2025 afin d'optimiser nos services logistiques et de répondre efficacement aux besoins des pharmacies, y compris celles situées en dehors de la Gironde. En combinant innovation, responsabilité sociale et solutions adaptées aux besoins des pharmaciens et de leurs équipes, nous

ambitionnons de bâtir un réseau encore plus résilient et performant.

En trois phrases : pourquoi un jeune installé devrait-il vous rejoindre ?

Rejoindre le groupe Rocate, c'est bénéficier d'un accompagnement complet, de A à Z, pour faire évoluer votre officine, quelle que soit sa taille. Nous croyons au potentiel de chaque pharmacie : grâce à notre expertise, nous avons transformé des pharmacies démarrant de zéro et qui accueillent aujourd'hui jusqu'à 800 clients jour. À taille humaine, notre réseau privilégie une connaissance approfondie de chaque officine pour assurer un suivi personnalisé et maximiser leur développement. Nous constatons une progression de marge de plus 10% après la première année d'adhésion et plus 20% après la deuxième année. Rocate c'est avant tout une aventure humaine! •

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

45 CA 4 350 K€
NOUVEAU EXCLUSIVITÉ. Surface 450 m². Robot,
cabines de confidentialité. En développement.

45 CA 2 700 K€
Belle qualité de vie. Beau potentiel à
développer. Prix en baisse !

49 CA 3 500 K€
Pharmacie de quartier avec un espace de vente
de 400 m². Équipe en place. Faire vite !

49 CA 3 000 K€
NOUVEAU. 30 minutes d'Angers. Excellent
environnement médical. Robot. À voir !

49 CA 2 400 K€
NOUVEAU. Superbe environnement médical.
Mieux à faire.

72 CA 2 000 K€
FRR. Belle marge. Possibilité d'acquérir les
murs. Idéal couple ou première installation.

72 CA 1 450 K€
NOUVEAU. Dans une ville principale de la
Sarthe. Idéal pour une personne dynamique
souhaitant réaliser une fusion.

Séverine LECOU

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

44 CA 1 000 K€
FISCALITÉ ET PRIX ATTRACTIFS. Pharmacie
seule au bourg avec adjoint, nouveaux
médecins prévus, transfert possible.
POTENTIEL.

44 CA 1 600 K€
PROCHE LITTORAL. Pharmacie de quartier non-
saisonnière en pôle commercial avec parking,
clientèle mixte, projets immobiliers alentour.

44 CA > 2 000 K€
PHARMACIE CÔTIÈRE. Rue commerçante,
adjoint en place, secteur recherché, potentiel
de développement. À DYNAMISER.

85 CA 1 600 K€
FISCALITÉ RÉDUITE. Pharmacie de bourg,
vastes locaux, murs également à vendre.
Bassin d'activité dynamique proche
département limitrophe.

85 CA > 2 000 K€
EXCLUSIVITÉ. Association 50 %. Pharmacie
seule au bourg accolée à un supermarché.
Vastes locaux récents avec parking. BELLE
LOCALISATION.

85 CA 2 000 K€
BORD DE MER. Pharmacie seule au bourg,
adjoint en place, proche département
limitrophe. FISCALITÉ RÉDUITE.

44 CA 2 300 K€

VENDUE PAR POD. Pharmacie de quartier, axe
passant, bonne commercialité, nombreux
médecins à proximité immédiate. Adjoints
en place.

85 CA > 3 000 K€

Pharmacie de quartier, bon environnement
médical, plus d'informations uniquement par
téléphone.

44 CA 1 600 K€

Pharmacie de quartier en pôle commercial,
1ère couronne de Nantes, mieux à faire.

Frédéric CYPRIEN

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

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.
Retraite. Opportunité de transfert dans local
avec doublement de la surface actuelle.

35 CA 1 450 K€

RETRAITE. Pharmacie seule au bourg. Sud
axe Rennes - Laval. Environnement médical
favorable avec 2 médecins.

50 CA 2 600 K€

Pharmacie de centre-ville. Derniers travaux
2024. Très beaux locaux. Environnement
médical favorable. Parking.

50 CA > 2 800 K€

Très belle pharmacie de quartier avec forte
rentabilité. Surface de 300 m² extensible,
nouvellement réaménagée. Grand parking.
Proximité de la mer.

53 CA > 2 500 K€

Très belle pharmacie de centre-ville, parkings,
rue commerçante. Locaux de plus de 300 m².
Accompagnement possible.

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.

Frédérique BERLANDIER, pharmacien

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

22 2 300 K€ Proche littoral, bel
environnement médical et commercial.

29 1 300 K€ Grande ville, quartier
dynamique, commerces et parking, vaste local,
à développer.

56 3 400 K€ VENDUE PAR POD. Littoral,
commune touristique, très bel emplacement.

56 1 600 K€ Littoral, ville dynamique,
vaste local, bon environnement médical.

29 4 700 K€ VENDUE PAR POD. Ville
moyenne, très bon environnement médical.

22 29 56 3 500 K€ RETRAITE. Fort
potentiel, pharmacie de quartier. Acquisition
possible avec faible apport.

Thierry SCHMITT, pharmacien

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

16 CA 2 000 K€

Pharmacie sans concurrence, cabinet médical à
proximité, vaste logement de qualité.

17 CA 1 100 K€

Pharmacie avec parking, cabinet médical.

17 CA 1 500 K€

Pharmacie proche cabinet médical, logements
à venir.

17 CA 1 250 K€

Pharmacie littorale, secteur recherché.
Potentiel.

79 CA 1 100 K€

Pharmacie moderne en ZRR avec beau
logement rénové.

79 CA 2 000 K€

Pharmacie robotisée, vastes locaux.

79 CA 2 500 K€

Très belle Pharmacie récente adapté nouvelles
missions, vaste parking.

79 CA 1 500 K€

Pharmacie sur axe passant avec vaste parking,
1h de la côte.

85 CA 1 200 K€

Pharmacie en Zone FRR, locaux récents,
nombreux commerces, 1 médecin dans la
commune.

85 CA 1 100 K€

Pharmacie avec belle habitation, vente des
murs, Zone FRR.

85 CA 1 800 K€

Pharmacie proche axes de communication,
avec robot, parking, cabinet médical.

85 CA 1 100 K€

Pharmacie moderne, cabinet médical, vente
des murs.

85 CA < 1 000 K€

Pharmacie à 40 min de la côte, murs à vendre.

85 CA < 1 000 K€

Pharmacie dans un village touristique,
transfert récent, prix attractif

86 CA 1 100 K€

Pharmacie en ZRR sans concurrence, médecins,
murs à vendre.

86 CA 1 650 K€

Pharmacie en FRR, retraite, à développer.

86 CA 2 500 K€

Belle pharmacie secteur Poitiers, robot,
médecins, commune en développement.

17 86 79 CA > 4 000 K€

Pharmacies leaders, me contacter.

Emerson JACOPIN

DÉPARTEMENTS : 18, 36, 37, 41, 79
06 62 14 17 30 - e.jacopin@pod.fr

18 CA 1 100 K€
RETRAITE. Belle officine en ZRR dans une commune très dynamique en plein développement sur 2024, à quelques minutes de centres urbains dynamiques.

18 CA 1 300 K€
NOUVEAU, BELLE OPPORTUNITÉ. Suite départ en retraite. Pharmacie cœur de métier avec d'excellents ratios. Équipe stable et complète.

36 CA 2 100 K€
EXCLUSIVITÉ. Pharmacie à 10 min de Châteauroux. Belle marge. Vaste parking. Équipe stable. Départ en retraite.

37 CA 500 K€
RETRAITE. Pharmacie située dans un pôle commercial, axe passant, gros potentiel de développement, projet à étudier.

37 CA 1 200 K€
IDÉAL POUR TERE INSTALLATION. Opportunité association 50/50 dans pharmacie hyper centre ville, rue commerçante.

37 CA 1 300 K€
Pharmacie seule au bourg, zone rurale, cœur de métier, bons ratios.

37 CA 700 K€
Pharmacie de quartier idéale pour s'installer, hyper centre-ville, potentiel de croissance, à dynamiser.

37 CA 1 000 K€
NOUVEAU. Pharmacie hyper centre ville sur rue très animée et fréquentée. Idéal pour s'installer, opportunité de transfert.

41 CA 1 300 K€
BELLE OPPORTUNITÉ. Périphérie ville principale du Loir et cher. Proche gros pôle commercial. Murs en vente également. Plusieurs axes de développement possible !

18 CA 1 200 K€
RETRAITE. Pharmacie rurale en ZRR - Confort de vie - A dynamiser.

18 CA 1 700 K€
EXCLUSIVITÉ. Pharmacie en ZRR à développer avec murs à acheter ! Retraite.

18 CA 2 200 K€
EXCLUSIVITÉ. Opportunité à saisir ! 50 % des parts dans une très belle pharmacie ! Équipe stable.

37 CA 1 900 K€
NOUVEAU. Pharmacie centre commercial, beaucoup mieux à faire. Projet à étudier.

41 CA 1 200 K€
Pharmacie à dynamiser - Projet à étudier. Située proche de la zone touristique du 4ème plus beau zoo du monde.

41 CA 1 100 K€
NOUVEAU. Pharmacie en ZRR, seule au village 35 min de Tours et 40 min de Blois.

9 CA 5 200 K€
RARE ! Belle pharmacie avec vaste parking. CA supérieur à 5 millions, à optimiser.

41 CA 1 000 K€
RETRAITE. Pharmacie en milieu rural à développer.

36 CA 1 800 K€
RETRAITE. Pharmacie à dynamiser, seule dans la commune, proche de Châteauroux et Bourges.

SUD-OUEST**Olivier TELLIER**

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

24 CA > 3 000 K€
Pharmacie avec une surface totale de 400 m², robotisée, excellente qualité de vie.

33 CA 2 300 K€
Excellente commercialité, bon agencement, à restructurer. Prix de vente attractif.

24 CA 1 600 K€
Seule au village, axe passant, agencement de qualité, secteur recherché.

33 CA 2 400 K€
EXCLUSIVITÉ. Pharmacie cœur de métier, axée sur le service, charges externes raisonnables. Excellente visibilité sur axe passant.

24 CA 3 000 K€
Pharmacie avec un agencement de qualité, excellente commercialité, croissance à réaliser.

33 CA 1 900 K€
Ratios financiers à retravailler, excellente opportunité de développement de son CA, prix de vente attractif.

40 CA 2 500 K€
EXCLUSIVITÉ. Vaste parking, bel agencement, surface totale de 230 m². Vente de 100 % des titres.

33 CA 1 150 K€
Bonne visibilité, prix de vente attractif, locaux récents.

33 CA < 500 K€
Licence de pharmacie à reprendre.

33 CA 2 400 K€
EXCLUSIVITÉ. Pharmacie avec vaste parking, excellente visibilité, excellente commercialité.

33 CA 750 K€
Faible loyer, excellente rentabilité, idéal 1ère installation avec apport moins de 20K€.

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. Accompagnement possible avec pharmacien investisseur.

31 CA 2 000 K€
Agglo Toulouse. Pharmacie avec passage, commerces, parking, bons ratios. OPPORTUNITÉ.

31 CA 3 500 K€
Pharmacie 40 min de Toulouse, excellents ratios : marge / EBE, murs à la vente, superbe outil de travail, cadre de vie agréable.

31 CA 2 200 K€
Pharmacie 300 m² dans commune en expansion, couronne de Toulouse, cabinet médical adjacent. Excellente rentabilité.

31 CA > 3 300 K€
Haute-Garonne - Officine à 40 min de Toulouse, cadre de vie agréable semi-rural, belle pharmacie, local 400 m², parking privatif. Infos sur rendez-vous.

31 CA 2 200 K€
Pharmacie 1ère couronne Toulouse. Commune dynamique, local 300 m².

31 CA 900 K€
IDÉALE 1ÈRE INSTALLATION. En 1ère Couronne de Toulouse. Pharmacie à développer avec faible apport, emplacement fort potentiel, commerces, parking...

34 CA 4 000 K€
Pharmacie en périphérie, belle rentabilité, parking, passage. Opportunité dans l'Hérault, proche littoral.

46 CA 1 400 K€
LOT. Belle pharmacie seule au bourg, en croissance cabinet médical adjacent 3 médecins, axe passant. Idéal 1ère installation.

46 CA > 2 800 K€
LOT. Officine en développement, cabinet médical proche, en secteur exonération fiscale.

81 CA 2 500 K€
TARN. Pharmacie emplacement de 1er plan, passage. Locaux récents : 220 m², espaces confidentialité, etc... Parking privatif.

81 CA 1 900 K€
Emplacement sur axe passant, parking et maison médicale, exonérations fiscales, vente du fonds et des murs.

81 CA 2 400 K€
Emplacement central avec parking privatif, vaste local idéal nouvelles mission, vente du fonds.

87 CA 1 700 K€
EXCLUSIVITÉ. Haute-Vienne Limoges, officine atypique, prix de vente motivant, infos sur rendez-vous.

24 CA 1 300 K€
RETRAITE. Dordogne, bel emplacement, médecins adjacents, idéal 1ère installation, apport min.

Sébastien SEPRÉ

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

33 CA 1 900 K€
IDÉALE. Proche Bordeaux, une charmante officine bénéficiant d'un environnement médical exceptionnel.

33 CA 1 900 K€
Océan. Située à 35 min des plages, cette officine bénéficie de nombreux atouts pour exercer confortablement.

24 CA 3 100 K€
CHARMANTE. Cette officine dispose de tous les éléments pour exercer dans un cadre agréable.

24 CA 2 400 K€
CROISSANCE. Officine à redynamiser suite départ en retraite, nombreux atouts à exploiter, cession des murs.

24 CA 2 700 K€
EXCLUSIVITÉ. Officine leader en zone FRR, bonne rentabilité - cession des murs, outil de travail récent.

24 CA 1 900 K€
FRR. Installez-vous dans une belle officine à proximité d'une maison médicale et à deux pas d'une grande ville - peu de concurrence.

40 CA 1 300 K€
IDÉALE 1ÈRE INSTALLATION. Officine seule au village bénéficiant d'un environnement médical exceptionnel.

40 CA 2 000 K€
RETRAITE. Pharmacie bénéficiant d'une excellente visibilité - Potentiel de croissance.

64 CA 2 000 K€
BÉARN. Officine cœur de métier, nombreux stationnements, bon environnement médical.

64 CA 1 000 K€
RETRAITE. FRR. Officine rurale sur un axe passant avec un potentiel de développement.

64 CA 1 400 K€
IDÉALE 1ÈRE INSTALLATION. Officine bénéficiant d'un bel environnement médical.

RHÔNE-ALPES**Clément FERREIRA**

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

38 CA 1 550 K€
RETRAITE. Local exceptionnel dans maison médicale avec généralistes. Vaste parking. Robot.

43 CA 2 300 K€
NOUVEAU. Très belle opportunité. Local neuf, grands espaces. Parking. Pharmacie en RDC de maison médicale.

43 CA 1 800 K€
RETRAITE. Seule au village. Pharmacie de passage avec parking. Local à redynamiser. Possibilité d'agrandir.

69 CA 2 300 K€
RETRAITE. Quartier en plein renouveau. Bel environnement médical. Plusieurs leviers de développement à développer.

69 CA 1 200 K€
IDÉAL 1ÈRE INSTALLATION. Grand local. Possibilité d'agrandir l'espace de vente X2. Parking. Belle commercialité.

69 CA 2 800 K€
RETRAITE. Pharmacie de quartier. Point de vente à redynamiser. Patientèle fidèle.

74 CA 1 500 K€
RETRAITE. Axe passant. Beaux ratios. Parking. A redynamiser.

38 CA 1 700 K€
Pharmacie de centre ville. Belle surface de vente. Excellente commercialité. De nouveaux leviers à exploiter.

74 CA 2 300 K€
Emplacement de premier choix dans ville proche frontière Suisse. Officine robotisée. Belles surfaces.

69 CA 1 350 K€
Belle pharmacie de quartier entièrement refaite. Axe passant avec station Tramway devant l'officine. Tous commerces à proximité immédiate.

71 CA 2 300 K€
RARE. Opportunité de qualité. Beaux espaces. Grand parking. A proximité immédiate d'un grand supermarché.

71 CA 1 700 K€
RETRAITE. Pharmacie de quartier. Patientèle fidèle. Quartier en pleine évolution. Belles perspectives.

PARIS ILE -DE-FRANCE**Maryvonne LE STRAT**

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

75 CA 4 000 K€
RARE. Grande pharmacie avec un emplacement exceptionnel. Organisation à revoir.

75 CA 1 550 K€
QUARTIER DYNAMIQUE DE LA CAPITALE : dossier intéressant à forte marge. Peu de produits chers.

93 CA 2 600 K€
CENTRE-VILLE Pharmacie traditionnelle. Gestion à revoir. Bons ratios d'exploitation.

92 CA 2 900 K€
Belle banlieue, bel emplacement. Grands locaux. Dynamique commerciale à installer.

91 CA 2 700 K€
Très beau dossier de centre-ville. Large zone de chalandise. Projet à perspective.

Bertrand MUSSET

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

78 CA 1 300 K€
EXCLUSIVITÉ. Idéal première installation, tout à développer, emplacement TOP.

78 CA 1 500 K€
Opportunité de carrière : rentabilité, clientèle agréable et qualité de vie, le tout à 15 minutes de la capitale.

78 CA 1 600 K€
Horaires, surface de vente et politique commerciale à mettre en place, tout à faire !

78 CA 1 100 K€
RETRAITE. Seule au village, environnement très flatteur, à dynamiser.

91 CA 2 600 K€
Au cœur de la vie économique du quartier, population dense et environnement agréable, à voir.

91 CA 1 500 K€
NOUVEAU ! Au cœur de la ville et des commerces, belle affaire à reprendre en main !

95 CA 1 600 K€
Très beau projet, nous consulter pour plus d'informations.

Samuel GARALT

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

94 CA 2 800 K€
EXCLUSIVITÉ - Secteur en plein développement. Programmes immobiliers en cours. Grands locaux.

94 CA 3 300 K€
Très belle officine en angle, secteur recherché. 50 % des parts à reprendre.

75 CA 1 600 K€
Excellente rentabilité. Idéal première acquisition.

93 CA 1 800 K€
RETRAITE. Proche Paris, cœur de ville, commune en mutation.

75 CA 1 500 K€
RETRAITE. Sortie de métro, beaucoup mieux à faire ! Appartement d'habitation en étage.

94 CA 1 400 K€
RETRAITE. Tout à faire, grand locaux, secteur en plein développement.

75 CA 1 600 K€
RETRAITE. Quartier très recherché avec superbe appartement en étage.

INSTALLATION & TRANSACTIONS / LE SITE

www.transactions.revuepharma.fr

La Revue Pharma lance
son site de petites annonces
pour vous permettre de trouver
la pharmacie idéale !

INSTALLATION & TRANSACTIONS
PAR LA REVUE PHARMA

ANNONCES | CABINETS | PUBLIER UNE ANNONCE | Revue Pharma

RECHERCHER

Départements Emplacements Spécialités

Chiffre d'affaires HT maximum

1M€ 2M€ 3M€ 5M€

RECHERCHER

**EMPLACEMENT,
CHIFFRE D'AFFAIRES,
TYPOLOGIE D'OFFICINE
OU SPÉCIALISATION...
CONSULTEZ LES OFFRES
DE VENTE PARTOUT
EN FRANCE !**



RETROUVEZ PLUS DE 130 ANNONCES
EN SCANNANT LE QR CODE !

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

(75) EXCLUSIVITE 0300
QUARTIER
CA 2 000 K€. OFFICINE SUR BD PASSANT.
POSSIBILITÉ D'AGRANDISSEMENT. TOUS
COMMERCES. NOMBREUX MÉDECINS. QUALITÉ
DE TRAVAIL. RENS SUR RV UNIQUEMENT.

(75) CA EN PROGRESSION 0301
QUARTIER
CA proche 1 650 K€. Pharmacie idéalement placée.
Robot. Métro. Tous commerces. Ecoles. Centre
médical proche. Retraite.

(75) TITULAIRE PEU PRÉSENT 0302
QUARTIER
CA proche 1 400 K€. Pharmacie située dans rue
commerçante. Possibilité d'agrandissement.
Prescripteurs. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(75) A DYNAMISER 0303
QUARTIER
CA > 1 100 K€. Officine sur axe passant. Commerces
et écoles. Clientèle à fort pouvoir d'achat. Rens sur
RV uniquement.

(75) A DYNAMISER 0304
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) PROCHE CABINET MEDICAL 0305
QUARTIER
CA 1 100 K€. Officine située dans quartier
touristique. Tous commerces. Ecoles. Clientèle à
bons revenus. Travaux à prévoir. CA.Rens sur RV
uniquement.

(75) OPPORTUNITÉ !! 0306
QUARTIER
CA proche 1 000 K€. Officine située dans quartier
très animé. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Toutes
écoles. Excellent environnement commercial et
médical. Para à développer. A voir !!!

(75) IDEAL 1ÈRE INSTALLATION 0307
QUARTIER
CA > 800 K€. Pharmacie d'angle située dans quartier
dynamique. Proche marché couvert. A redynamiser.
Départ retraite.

(75) PAS DE PERSONNEL 0308
QUARTIER
CA 800 K€. Pharmacie sur avenue très passante
tenue depuis plus de 40 ans. Tout à développer. Bon
envt commercial et médical. Toutes écoles. Murs
à vendre.

ÎLE-DE-FRANCE

(77) COMMUNE RECHERCHÉE 0309
CENTRE VILLE
CA 2 000 K€. Officine d'angle de 120 m² avec appt
située en plein centre-ville. Tout sur place !! Facilité
de stationnement. Clientèle à fort pouvoir d'achat.
A voir absolument.

(77) MURS A VENDRE 0310
QUARTIER
CA 1 200 K€. Officine de 120 m² située dans
commune en pleine expansion. Proche la Poste
et cabinet médical. Progression du CA à attendre
avec quelques travaux et l'arrivée des nouvelles
constructions en face.

(77) BONNE RENTABILITE 0311
CENTRE VILLE
CA proche 1 050 K€. Pharmacie de centre-ville avec
automate. A dynamiser titulaire très peu présent.
Para à développer. Clientèle de quartier et de
passage. Rens sur RV uniquement.

(78) POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT 0312
CENTRE COMMERCIAL
CA 1 850 K€. Officine avec belle surface de 250 m².
Robot. Aucun travaux à prévoir. Centre médical
proche. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(78) RETRAITE 0313
QUARTIER
CA 1 800 K€. Belle officine de passage et de
quartier. Très grande surface à développer.
Possibilité de mettre un robot. Potentiel. Rens sur
RV uniquement.

(78) A DEVELOPPER 0314
QUARTIER
CA 1 500 K€. Pharmacie agréable située dans petit
centre commercial ouvert. Agencement à revoir.
Toutes écoles. Clientèle à bons revenus. Idéal
1re installation. Retraite. Murs à vendre.

(78) BEAU POTENTIEL 0315
QUARTIER
CA 1 300 K€. Officine équipée d'un robot située
sur axe passant. Très belle surface à dynamiser.
Commerces. Nbx médecins. Toutes écoles. Clientèle
à bons revenus. Rens sur RV uniquement.

(78) IDEAL 1ÈRE INSTALLATION 0316
QUARTIER
CA 1 200 K€. Officine avec belle surface lumineuse.
Aucun travaux à prévoir. Horaires à développer.
Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(78) PRIX DE VENTE INTERESSANT ! 0317
QUARTIER
CA > 900 K€. Officine avec belle surface lumineuse.
Grand appartement à l'étage. Horaires à développer.
Clientèle à fort pouvoir d'achat. Retraite. Murs à
vendre. Rens sur RV uniquement.

(91) CENTRE COMMERCIAL OUVERT 0318
QUARTIER
CA 2 800 K€. Officine moderne avec belle surface
située dans petit cial ouvert. Grand parking.
Nombreux commerces de bouche. Centre médical
proche. Clientèle cosmopolite. Rens sur RV
uniquement.

(91) SURFACE > 300 M² 0319
QUARTIER
CA > 2 500 K€. Vaste officine d'angle avec appt
idéalement placée. Nombreux commerces. Banques.
Ecoles. Excellent environnement médical. Marché 3x
par semaine. Rens sur RV uniquement.

(91) MURS A VENDRE 0320
QUARTIER
CA 1 800 K€. Officine avec belle surface située dans
quartier vivant. Nbx commerces et restaurants.
Médecins. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Horaires
à développer. Rens sur RV uniquement.

(91) GRANDE QUALITE D'EXPLOITATION 0321
QUARTIER
CA > 1 300 K€. Officine située sur rue passante. Appt
possible. Horaires à développer. Très faibles charges
de personnel. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Rens
sur RV uniquement.

(92) CENTRE VILLE 0322
CENTRE VILLE
CA 1 750 K€. Belle pharmacie située dans la rue
commerçante de cette localité Appartement
au 1er étage. Nombreux médecins. Tous les
commerces alimentaires. Bonne qualité de vie.
Rens sur RV uniquement.

(92) GROS POTENTIEL 0323
QUARTIER
CA 1 500 K€. Pharmacie avec surface de 120 m².
Proche métro. Possibilité d'agrandissement.
Nouvelles constructions à venir. Horaires et Para à
développer fortement. Départ retraite. Rens sur RV
uniquement.

(92) RETRAITE 0324
QUARTIER
CA > 1 400 K€. Très agréable officine de quartier
avec passage à développer. Clientèle à bon pouvoir
d'achat. Arrêt de bus devant. Parking. Commerces.
Idéal 1ère installation et investisseur. Rens sur RV
uniquement.

(92) OPPORTUNITÉ 0325
QUARTIER
CA vers 1 350 K€. Pharmacie avec belle surface.
Quartier vivant. Nombreux commerces et médecins.
Clientèle à bon pouvoir d'achat. Retraite. Rens sur RV
uniquement.

(92) RETRAITES 0326
QUARTIER
CA 1 200 K€. Très belle officine à développer.
Nombreux prescripteurs. Clientèle de qualité.
Nombreuses constructions. Potentiel. Idéal 1ère
installation. Rens sur RV uniquement.

(92) PV ATTRAYANT !! 0327
QUARTIER
CA 1 150 K€. Pharmacie bien placée. Travaux de
rafraichissement à prévoir. Proche d'un lycée.
Médecins. Boulangerie. Tabac. Clientèle plutôt aisée.

(92) RETRAITE TOUT A DEVELOPPER 0328
QUARTIER
CA > 900 K€. Pharmacie de quartier. Rénovation à
prévoir. Bon envt médical et commercial. Clientèle
à bons revenus. Murs à vendre. Tenue depuis plus
de 30 ans.

(92) MURS A VENDRE 0329
QUARTIER
CA proche 900 K€. Officine d'angle avec belle
surface. Agencement à revoir. Commerces.
Médecins. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Fermée
en août. Retraite.

(92) SURFACE > 150 M² 0330
QUARTIER
CA vers 900 K€. Officine d'angle. Commerces.
Médecins. Amplitude horaire et Para à développer.
Idéal 1ère installation. PV attractif !

(92) RETRAITE 0331
CENTRE VILLE
CA > 800 K€. Pharmacie classique de centre-ville.
Tous commerces alimentaires et médecins. Clientèle
agréable. Bon Potentiel.

(92) PARA A DEVELOPPER 0332
QUARTIER
CA 600 K€. Officine avec grande surface de vente.
Clientèle à fort pouvoir d'achat. Bon potentiel. Pas
de personnel à reprendre. Horaires à développer.
Rens sur RV uniquement.

(93) EXCLUSIVITE RETRAITES 0333
QUARTIER
CA > 2 000 K€. OFFICINE D'ANGLE ET DE
PASSAGE. SURFACE A DEVELOPPER. CA EN
PROGRESSION. BELLE RENTABILITÉ. RENS SUR
RV UNIQUEMENT.

(93) EXCLUSIVITE RETRAITE 0334
QUARTIER
CA 2 000 K€. BELLE SURFACE À DYNAMISER.
OFFICINE D'ANGLE DE PASSAGE ET DE
QUARTIER. NOMBREUSES CONSTRUCTIONS.
ECOLE. RENS SUR RV UNIQUEMENT.

(93) RETRAITE 0335
QUARTIER
CA vers 1 200 K€. Officine avec grande surface.
Commerces. Excellent env médical. Horaires à
développer. Poss murs à vendre. Rens sur RV
uniquement.

(94) POTENTIEL 0336
QUARTIER
CA proche 1 700 K€. Pharmacie de quartier
avec logement. Ecoles. Parkings. Forte densité de
population. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(94) A DEVELOPPER 0337
QUARTIER
CA > 1 500 K€. Officine avec très grande surface.
Parking. Commerces. Nombreuses habitations.
Clientèle cosmopolite. Retraite. Rens sur RV
uniquement.

(94) FERME LE SAMEDI 0338
QUARTIER
CA proche 1 150 K€. Officine de quartier.
Commerces. Médecins. Ecoles. Aucun travaux
à prévoir. Horaires à développer. Rens sur RV
uniquement.

(94) TRAVAUX A PREVOIR 0339
QUARTIER
CA > 1 100 K€. Officine située sur axe passant.
Commerces. Ecoles. Proche maison médicale.
Clientèle populaire. PV Très motivant !!

(94) BONNE RENTABILITE 0340
QUARTIER
CA proche 450 K€. Officine de quartier avec belle
surface. Nbx commerces et restaurants. Bon envt
médical. Retraite. Murs à vendre.

(95) ASSOCIATION CO-GERANCE 0341
QUARTIER
CA > 5 000 K€. Grande pharmacie > 250 m² située sur
axe passant. Ville populaire. Nombreux médecins. CA
en développement. Rens sur RV uniquement.

(95) PROCHE GARE 0342
CENTRE VILLE
CA 2 000 K€. Officine de centre-ville proche
supermarché. Tous commerces. Ecoles.
Nombreuses constructions. Rénovation du quartier.
Développement à prévoir. Retraite. Rens sur
uniquement.

(95) BELLE RENTABILITE 0343
QUARTIER
CA 1 700 K€. Officine d'angle dans quartier
agréable. Clientèle de quartier. Para et Conseil à
développer. Retraite. Murs à vendre. Rens sur RV
uniquement.

PROVINCE

(52) A DEVELOPPER 0344
QUARTIER
CA > 1 500 K€. Belle officine moderne avec appt au-
dessus. Commerces et médecins. Sans concurrence
proche. Rens sur RV uniquement.



Le groupement qui met **L'HUMAIN** au coeur
de ses préoccupations avec une forte

NOTORIÉTÉ RÉGIONALE

en Nouvelle-Aquitaine et ses alentours !



Notre objectif : **SOULAGER LE PHARMACIEN
DANS SES MISSIONS** quotidiennes pour qu'il
puisse se consacrer à sa patientèle !

UN RÉSEAU DIFFÉRENT

Une enseigne **UNIQUE**

Un accompagnement **PERSONNALISÉ**

Une **OFFRE COMMERCIALE** attrayante
avec des **PROMOTIONS** et **PRIX BAS** toute l'année



CONSEIL

- Nous formons nos équipes pour :
- apporter un meilleur conseil
 - proposer un suivi personnalisé
 - relayer des informations touchant aux divers sujets de santé



CHOIX

Nous proposons un large
choix de produits avec plus
de 250 accords
laboratoires



PRIX

Nous mettons en place des
prix accessibles pour tous
avec des promotions
exceptionnelles chaque mois
sur de nombreux produits

REJOINDRE ROCADE C'EST

Sur 1 an **+ 20%** du Chiffre d'Affaires

Sur 2 ans **+ 35%** du Chiffre d'Affaires

CONTACTEZ-NOUS ! contact@rocade.fr www.rocade.fr