

INSTALLATION & TRANSACTIONS

Cahier 2 du n° 226 – Avril 2025

LA REVUE

PHARMA

CESSION D'UNE OFFICINE COMMENT BIEN LA PRÉPARER ET L'ANTICIPER ?



ENTRETIEN AVEC ALEXIS BERREBY, CO-FONDATEUR DE LEADER SANTÉ

**« Nous proposons un système de financement solidaire
pour aider les jeunes pharmaciens à s'installer »**

FOCUS SUR...

CESSION D'UNE OFFICINE : BIEN LA PRÉPARER ET L'ANTICIPER !

PAR THIBAUT CASSAGNE • RESPONSABLE INGÉNIERIE PATRIMONIALE, LA FINANCIÈRE DE L'ÉCHIQUIER

Disclaimer. Les opinions sont celles de l'auteur. Elles ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de La Financière de l'Échiquier.



La cession d'une officine est un moment charnière dans la vie d'un pharmacien, son outil professionnel se matérialisera sous la forme de liquidités. Nous constatons régulièrement que les enjeux patrimoniaux sont trop souvent négligés. Or, pour en tirer le meilleur parti et s'éviter les conséquences d'une impréparation, il est crucial d'anticiper et d'adopter une approche stratégique.

Étape 1 : définir les objectifs

Dans un premier temps, il conviendra de définir les objectifs patrimoniaux qui orienteront les décisions. Le pharmacien souhaite-t-il des revenus complémentaires pour sa retraite ? Reprendre une nouvelle pharmacie ? Capitaliser son produit de cession ? Ou encore réaliser des projets personnels précis, tels que l'acquisition d'une résidence secondaire par exemple ?...

Dans un second temps, le cédant doit appréhender les conséquences fiscales associées à cette vente, elles seront déterminées par les modalités de détention et de cession de l'opération.



CAS 1

L'officine est exploitée via une SEL détenue en direct par le pharmacien. Rachat de la SEL par l'acquéreur.

Le cédant est alors soumis de plein droit à la *flat tax* de 30%, sans compter l'éventuelle prise en charge de la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus

de 3 à 4%, à laquelle désormais peut se rajouter la nouvelle contribution différentielle due au titre de l'année 2025.

La première optimisation vise à étudier l'éligibilité du régime des départs en retraite, qui octroie sous conditions un abattement de 500K€ en matière d'impôt sur le revenu. Si la plus-value ne dépasse pas ce seuil, elle restera uniquement taxable aux prélèvements sociaux, c'est-à-dire 17,2%. Le conseil devra alors apporter une attention particulière aux différentes conditions du régime notamment relatives à la date de départ à la retraite, aux fonctions de direction exercées dans la société, à son niveau de rémunération, ainsi qu'au pourcentage de titres cédés...

Le régime dit des créateurs d'entreprise

Autre possibilité, le régime dit des créateurs d'entreprise qui offre sous conditions un abattement majoré de 85% en matière d'impôt sur le revenu, notamment si le dirigeant a acquis les titres avant 2018. Ce dispositif revient à taxer la plus-value à un taux marginal d'imposition de 24%. Il concerne les pharmaciens ayant créé leur officine ou acquis des parts de moins de

10 ans au moment de leur acquisition. Ce dispositif est non cumulable avec l'abattement de 500K€ pour les départs en retraite.

→ **En comparaison, celui-ci serait plus avantageux si l'assiette de la plus-value du dirigeant dépassait largement les 500K€.**

Donner une partie de ses titres à ses enfants

Une autre technique consiste à donner une partie de ses titres à ses enfants avant de vendre un actif. Elle permet d'effacer la plus-value sur les parts transmises, car pour l'enfant qui revend dans la foulée, son prix d'acquisition correspond à la valeur actuelle des parts. Des précautions et une planification soignée sont nécessaires pour éviter toute requalification par l'administration fiscale.

Toutefois, il s'agit d'une stratégie qui sera plus difficile à mettre en œuvre compte tenu des contraintes de réglementation imposées aux SEL des pharmaciens. En effet, les associés doivent notamment exercer une profession de pharmacien dont plus de 50% doivent être titulaires. Par conséquent, la stratégie s'adresserait seulement aux enfants des parents qui ont embrassé cette même carrière. Des solutions existent en présence d'un enfant diplômé et d'un autre qui ne l'est pas, notamment *via* la mise en place d'une soultte.

→ **En cas d'opération de transmission, il existe un régime Dutreil particulièrement avantageux conditionné à des engagements de conservation notamment.**

L'apport cession

Enfin, un dernier régime d'optimisation est celui de l'apport cession que l'on peut décomposer en deux étapes. La première consiste à apporter des titres de sa SEL à une holding de profession de santé, SPFPL, puis opérer une cession des titres de la SEL par la holding. Lors de l'apport, l'impôt de

plus-value est simplement constaté et n'est pas décaissé, dans la mesure où le pharmacien apporteur contrôle sa holding.

Si la vente est réalisée dans les 3 ans suivant l'apport, le dispositif impose de réinvestir 60% du prix de vente dans des titres d'une autre SEL.

→ **Il nous semble que cette stratégie est davantage à retenir pour ceux qui souhaitent réinvestir dans de nouveaux projets professionnels. Dans ce cas, l'investisseur dispose de liquidités plus importantes.**



CAS 2

Le pharmacien a constitué une SPFPL pour faciliter l'acquisition d'une SEL, cédée par la holding à l'acquéreur.

En principe, dans cette situation, la cession des titres de la SEL est soumise de plein droit à l'impôt sur les sociétés. Toutefois, il existe un régime spécifique qui permet d'exonérer 88% de la plus-value sous conditions, ce qui ramène l'imposition effective à environ 3%. Deux options s'offrent au cédant : dissoudre la holding, ce qui entraînera une imposition supplémentaire au boni de liquidation (à un taux marginal de 34%) ou transformer la SPFPL en holding patrimoniale. Pour mémoire, en l'absence de nouvelle prise de participation dans une SEL, le délai toléré est d'un an.

Cette deuxième option conviendra seulement aux cédants qui adoptent davantage une logique de capitalisation de leurs revenus. Il est à noter que toute sortie de liquidités de la société entraînerait automatiquement une fiscalité supplémentaire. Si elle est conservée, la holding servirait alors de réceptacle pour réaliser des investissements patrimoniaux.

En conclusion, l'anticipation d'une telle opération restera toujours la clé, sans omettre un accompagnement personnalisé, tant sur la stratégie patrimoniale que sur les choix de réinvestissement. •

L'OFFICINE EST VENDUE, QUELLE STRATÉGIE POUR LE RÉINVESTISSEMENT ?

Il convient d'abord de définir les modes de détention adéquats pour loger ses placements. Comme c'est souvent le cas, ils seront déterminés en fonction de ses objectifs patrimoniaux et de sa situation patrimoniale. Lorsqu'une personne physique recueille le prix de vente, les choix sont nombreux – contrat d'assurance vie, compte titres, PEA, contrat de capitalisation.... Il est également possible de constituer une société civile pour loger des actifs financiers et immobiliers. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle une holding qui recueille un prix de vente peut être le réceptacle d'investissements patrimoniaux. Quel que soit votre choix, il est essentiel de diversifier vos investissements pour équilibrer les risques. Votre profil et votre horizon d'investisseur permettront de bâtir une allocation globale, sans oublier de prendre en compte l'ensemble des actifs déjà détenus. Toutefois, le conseil primordial est et restera de diversifier son patrimoine, y compris à l'intérieur de chaque classe d'actifs – qu'il s'agisse d'immobilier, d'actions, d'obligations, etc.

PORTRAIT DE GROUPEMENT

LEADER SANTÉ

Rencontre avec Alexis Berreby, pharmacien titulaire et co-fondateur de LeaderSanté

« Nous proposons un système de financement solidaire pour aider les jeunes pharmaciens à s'installer »



**Revue Pharma :
Comment aidez-vous
financièrement les
jeunes pharmaciens
à s'installer ?**

Alexis Berreby : Nous sommes les premiers à avoir lancé le booster d'apport, en 2016. Et déjà 120 pharmaciens ont pu être installés grâce à ce dispositif, conçu comme un prêt bancaire cautionné par le groupement. En août 2024, nous avons fait évoluer le booster d'apport en créant en parallèle Oncle Pharm.

Il s'agit d'un véhicule du groupe, une filiale autonome, qui vise à compléter l'apport des pharmaciens, tout en leur garantissant une propriété totale de leur capital. C'est donc directement la société qui prête au pharmacien ! Et à un taux très compétitif, puisqu'on est au taux de la banque, sur 7 ans, voire un peu plus en fonction du

business plan. En moins d'un an, 8 pharmaciens ont déjà été financés, pour un ticket moyen de 200 000 euros. Une dizaine d'autres dossiers sont dans les tuyaux.

Les pharmaciens déjà installés peuvent-ils également investir ?

Oui, nous proposons que ce véhicule puisse être financé par les pharmaciens eux-mêmes. Concrètement, les pharmaciens du réseau LeaderSanté déjà installés peuvent placer une trésorerie rémunérée dans Oncle Pharm. Le pharmacien investisseur peut retirer l'argent deux fois par an, il n'est pas bloqué. Et il est rémunéré autour de 3,2 %.

C'est un mécanisme vertueux et circulaire, un système de financement solidaire qui permet d'aider de jeunes pharmaciens à s'installer. Cette

mutualisons des moyens va monter progressivement en puissance au cours de l'année 2025. Une dizaine d'investisseurs pharmaciens sont déjà intéressés, pour un ticket minimum de 100000 euros pour l'instant.

Comment sont sélectionnés les dossiers des jeunes installés qui peuvent bénéficier de votre booster Oncle Pharm ?

On fonde notre analyse sur plusieurs critères et notamment nous faisons passer un test au pharmacien, autour de 7 items métier : les qualités professionnelles, entrepreneuriales, de managers, de sens du client, de gestionnaire, scientifiques et réglementations officinales.

En parallèle, le pharmacien passe également un entretien motivationnel avec notre coach RH, pour évaluer son état d'esprit et sa vision du métier. Nous analysons aussi la faisabilité économique du projet. Puis, bien sûr, nous le formons pour avoir toutes les clés afin de faire face à sa future installation.

Que proposez-vous à vos adhérents d'un point de vue service ?

En 2025, nous allons continuer de développer l'aspect clinique du métier avec notre LeaderSanté Clinic pour offrir de plus en plus de service à nos patients. Nous accompagnons notamment nos pharmaciens sur la transition métier : entretien, bilan de prévention, bilan partagé de médication, entretien court opioïdes...

Cette évolution est, pour nous, essentielle. En parallèle, LeaderSanté continue de développer une mécanique commerciale puissante, avec des plans trades, marketing.

L'idée est d'avoir une approche bicéphale de l'officine : éthique et commerciale. C'est un projet équilibré et hybride, qui correspond aux pharmacies LeaderSanté, des officines plutôt de centre-ville entre 2 et 4 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Les adhésions des pharmaciens continuent-elles d'augmenter ?

Oui, nous poursuivons notre croissance. Nous avons une quarantaine de nouvelles pharmacies en plus cette année. Et nous allons célébrer la 500^e officine LeaderSanté en France ! Au total, au niveau groupe, nous avons dépassé le cap des 1000 pharmacies.

Le groupe LeaderSanté Groupe possède justement deux autres enseignes (Côté Pharma et Artisan Santé) et un groupement sans enseigne (Groupapharm). Allez-vous continuer vos acquisitions ?

Oui, tout à fait. Nous sommes depuis plusieurs années dans une démarche de consolidation, de diversification, toujours main dans la main avec les fondateurs de ces petits groupements.

Pour l'heure, nous avons trois petits groupements dans les tuyaux. Le marché des groupements se consolide et a besoin de

EN CHIFFRES

484 pharmacies LeaderSanté à l'enseigne

+ 20% de croissance dans les pharmacies ayant fait des travaux de mise à l'enseigne

1 000 pharmacies dans le groupe (comportant LeaderSanté, Artisan Santé, Groupapharm et Côté Pharma)



se regrouper. Je pense que, d'ici 5 ans, il n'y aura plus qu'une quinzaine de groupes, avec 1000 à 2000 officines chacun. Avec d'un côté les groupements liés aux grossistes, d'autres coopératifs, d'autres adossés à des fonds et des groupes

indépendants comme le nôtre. LeaderSanté va continuer de répondre aux mains tendues par les petits groupements qui ont envie de s'adosser à un groupe comme le nôtre pour les aider à faire face à cette concurrence qui va être plus forte. •





PHARMAGENCE

L'AGENCE CONSEIL DU PHARMACIEN

5-7 Rue Viète - 75017 Paris
+33 1 53 27 33 77 - info@pharmagence.com

PARIS

Katarina CHIKLI **07.66.89.89.08**

Pharmacie emplacement n°1 :
Pharmacie de place historique.
À saisir d'urgence. Plus gros
passage parisien.
CA 5 000 K€

**Pharmacie quartier
touristique :** Passage très
important, pharmacie à reprendre
en main. Très fort potentiel de
développement.
CA 1 600 K€

Sacha BUTNARU **06.27.57.47.09**

Projet d'agrandissement :
Pharmacie située sur rue
très commerçante, sur très
petite surface. Possibilité
d'agrandissement local mitoyen.
CA 2 000 K€

Marché : Belle pharmacie
d'angle, face marché.
Emplacement recherché, travaux
à prévoir.
CA 1 700 K€

Yves CHIKLI **06.07.53.77.51**

Paris centre : Retraite, grande
pharmacie d'angle sur axe très
important. Gros développement
à prévoir.
CA 1 000 K€

Thierry KHAYAT **06.60.91.82.17**

Quartier vivant : Pharmacie
de 100 m², située près de
plusieurs commerces.
Nouvelles habitations livrées
prochainement. Quartier
résidentiel.
CA 2 300 K€

SEINE ET MARNE

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€

YVELINES

Thierry KHAYAT **06.60.91.82.17**

Bord de Seine : Jolie ville de
bord de Seine. Officine en très
bon état avec logement sur trois
niveaux.
CA 1 400 K€

Pharmacie du marché : Officine
à développer. Petite ville
pleine de charme, très belle
clientèle. Place du marché avec
stationnement.
CA 1 200 K€

HAUTS-DE-SEINE

Yves CHIKLI **06.07.53.77.51**

Hauts-de-Seine Ouest : Grande
pharmacie, nouveau quartier,
faible horaire. Potentiel réel.
CA 2 000 K€

Hauts-de-Seine Nord : Vaste
pharmacie, emplacement
numéro 1.
CA 1 200 K€

Thierry KHAYAT **06.60.91.82.17**

Ville très recherchée :
Pharmacie à dynamiser dans
quartier très commerçant avec
marché.
CA 1 500 K€

Emplacement numéro 1 : Quartier
aisé, très bel emplacement, fort
potentiel, très bon environnement
commercial.
CA 1 600 K€

Sacha BUTNARU **06.27.57.47.09**

Ville recherchée : Sortie de métro,
départ en retraite, travaux de
réaménagement à prévoir.
CA 1 800 K€

SEINE-SAINT-DENIS

Katarina CHIKLI **07.66.89.89.08**

Pharmacie de gare : Flux et
densité de population importants,
produit convoité.
CA 4 000 K€

VAL DE MARNE

Thierry KHAYAT **06.60.91.82.17**

94 Recherché : Officine
récemment refaite de 125 m² avec
un bon potentiel.
CA 1 600 K€

**Pharmacie de centre
commercial :** Pharmacie
spacieuse d'une superficie de
150 m² avec une grande capacité
de stockage. Clientèle mixte.
CA 1 500 K€

VAL D'OISE

Katarina CHIKLI **07.66.89.89.08**

Association : 50% des parts à
acheter dans la pharmacie phare
de la ville. 300 m² de surface.
Titulaire très peu présent.
Magnifique produit.
CA 5 000 K€

Slavko JOKSIMOVIC **06.82.00.94.27**

Pharmacie fonds + murs : Très
belle surface et fort pouvoir
d'achat, gros potentiel. Murs
pharmacie + appartement. Affaire
à saisir.
CA 2 300 K€

Pharmacie de gare : Très
bon emplacement de gare,
tous commerces. Arrivée
de population et nouvelle
construction.
CA 1 700 K€

Pharmacie de village : Forte
arrivée de population avec
nouvelles arrivées de population.
Excellent environnement médical.
Prix très intéressant.
CA 1 400 K€

Emplacement très intéressant :
Pharmacie vente de fonds +
murs. Tous commerces et gros
supermarché. Très belle surface
de vente, gros potentiel, travaux
à prévoir.
CA 2 300 K€

PROJET DE TRANSFERT

**Nombreux projets
de transfert en
portefeuille. Toute la
France.**

**Accompagnement
juridique, financier,
faisabilité et suivi.**

**Emplacement
stratégique, grosse
surface.**

**Retail / centre ville /
centre commercial.**

NOMBREUSES AFFAIRES EN PORTEFEUILLE

PARIS/RP

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

(75) BELLE RENTABILITÉ 01500
QUARTIER
CA 2 100 K€. Officine avec grande surface et robot. Quartier et passage. Commerces et médecins. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Fermée le samedi. Opportunité! Rens sur RV uniquement.

(75) EXCLUSIVITÉ 01501
QUARTIER
CA > 1 900 K€. OFFICINE SITUÉE SUR AVENUE PASSANTE. COMMERCES. RESTAURANTS. EXCELLENT ENVIRONNEMENT MÉDICAL. QUALITÉ DE TRAVAIL. MARCHÉ 3X PAR SEMAINE. RENS SUR RV UNIQUEMENT.

(75) EXCLUSIVITÉ 01502
QUARTIER
CA > 1 800 K€. OFFICINE DE QUARTIER ET PASSAGE TRÈS VIVANT. SURFACE À DYNAMISER. TOUS COMMERCES. CLIENTÈLE À BON POUVOIR D'ACHAT. POTENTIEL. RENS SUR RV UNIQUEMENT.

(75) EXCLUSIVITÉ 01503
QUARTIER
CA VERS 1 400 K€. OFFICINE D'ANGLE À DYNAMISER AVEC APPT. QUALITÉ DE TRAVAIL. EXCELLENT ENVIRONNEMENT MÉDICAL. IDÉAL 1ÈRE INSTALLATION. RENS SUR RV UNIQUEMENT.

(75) TENUE DEPUIS 40 ANS 01504
QUARTIER
CA > 1 350 K€. Pharmacie classique située dans rue commerçante. Médecins. Possibilité d'agrandissement. Titulaire peu présent. Tout à développer. Rens sur RV uniquement.

(75) PARIS BEAUX QUARTIERS 01505
QUARTIER
CA > 1 100 K€. Officine sur avenue passante. Proche écoles et commerces. Bon environnement médical. Clientèle agréable et à fort pouvoir d'achat. À dynamiser. Rens sur RV uniquement.

(75) PARA À DEVELOPPER 01506
QUARTIER
CA 1 100 K€. Officine située sur avenue passante. Possibilité d'agrandissement. Tous commerces. Centre médical. Ecoles. Marché 2x/semaine. Rens sur RV uniquement.

(75) RETRAITE 01507
QUARTIER
CA 1 100 K€. Officine située dans quartier très vivant. Tous commerces. Proche cabinet médical. Ecoles. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Travaux à prévoir. Rens sur RV uniquement.

(75) EXCLUSIVITÉ 01508
QUARTIER
CA PROCHE 850 K€. CHARMANTE PHARMACIE SITUÉE DANS UN BON QUARTIER VIVANT. NOMBREUX MÉDECINS ET COMMERCES. MURS À VENDRE. PV INTÉRESSANT. RENS SUR RV UNIQUEMENT.

(75) TOUT À DEVELOPPER 01509
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.

ÎLE-DE-FRANCE

(77) À DYNAMISER TITULAIRE PEU PRÉSENT 01510
CENTRE VILLE
CA > 1 000 K€. Pharmacie de centre-ville avec automate. Para à développer. Clientèle de quartier et de passage. Bonne rentabilité. Rens sur RV uniquement.

(78) SURFACE 250 M² 01511
CENTRE COMMERCIAL
CA 1 850 K€. Officine avec belle surface située dans centre commercial. Robot. Aucun travaux à prévoir. Très bon environnement médical. Potentiel. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(78) PRIX DE VENTE TRÈS MOTIVANT ! 01512
QUARTIER
CA 1 800 K€. Officine dans petit ccial ouvert. Commerces et médecins. Clientèle agréable et à bon revenu. Idéal 1ère installation. Retraite. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(78) GRANDE SURFACE À DÉVELOPPER 01513
QUARTIER
CA > 1 800 K€. Officine moderne de quartier. Robot possible. Nombreux commerces. Potentiel. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(78) IDEAL 1ÈRE INSTALLATION 01514
QUARTIER
CA 1 300 K€. Très belle surface à dynamiser. Officine avec robot. Quartier vivant. Nbx prescripteurs. Ecoles. Potentiel. Rens sur RV uniquement.

(78) RETRAITE - MURS A VENDRE 01515
QUARTIER
CA > 900 K€. Officine avec grand appartement à l'étage. Horaires à développer. Commerces. Clientèle à fort pouvoir d'achat. Prix de vente intéressant ! Rens sur RV uniquement.

(91) BELLE OPPORTUNITÉ 01516
QUARTIER
CA 1 800 K€. Officine d'angle bien visible avec belle surface de vente. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Amplitude horaire à développer. Bonne rentabilité. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(92) NE RATEZ PAS VOTRE FUTURE INSTALLATION ! 01517
CENTRE VILLE
CA 1 750 K€. Dans la rue la plus commerçante de cette commune. Belle pharmacie moderne avec appartement. Nombreux médecins. Tous les commerces alimentaires. Bonne qualité de vie. Rens sur RV uniquement.

(92) À DÉVELOPPER 01518
QUARTIER
CA > 1 400 K€. Officine de quartier et de passage. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Parking. Commerces. Idéal 1ère installation et investisseur. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(92) BELLE OPPORTUNITÉ 01519
QUARTIER
CA vers 1 350 K€. Pharmacie avec belle surface. Quartier vivant. Nombreux commerces et médecins. Bonne rentabilité. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(92) RETRAITES - IDEAL 1ÈRE INSTALLATION 01520
QUARTIER
CA 1 200 K€. Potentiel. Très belle officine à développer. Robot possible. Nombreuses constructions. Très bel environnement médical. Clientèle de qualité. Rens sur RV uniquement.

(92) PV ATTRAYANT !! 01521
QUARTIER
CA 1 150 K€. Pharmacie de quartier proche lycée. Médecins. Boulangerie. Tabac. Clientèle aisée. Départ retraite. Rens sur RV uniquement.

(92) À DYNAMISER 01522
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. Rens sur RV uniquement.

(92) RETRAITE 01523
CENTRE VILLE
CA > 800 K€. Pharmacie située dans quartier animé. Tous commerces alimentaires et médecins. Marché 2x par semaine. Clientèle agréable. Bon Potentiel. Rens sur RV uniquement.

(93) POTENTIEL 01524
QUARTIER
CA 2 100 K€. Officine de centre ville. Commerces et médecins. Titulaire peu présente. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(93) RETRAITE 01525
QUARTIER
CA > 1 700 K€. Officine avec appartement située sur avenue passante. Très belle surface à développer. Tous commerces. Ecoles. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(93) OPPORTUNITÉ 01526
QUARTIER
CA vers 1 200 K€. Officine de quartier. Grande surface. Commerces à proximité. Excellent env médical. Horaires à développer. Retraite. Poss murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(94) IDEAL 1ÈRE INSTALLATION 01527
QUARTIER
CA proche 1 150 K€. Officine d'angle et de quartier. Fermée le samedi. Tous commerces. Médecins. Ecoles. Aucun travaux à prévoir. Arrivée de 100 logts en 2025. Horaires à développer. Rens sur RV uniquement.

(94) PV MOTIVANT ! 01528
QUARTIER
CA proche 450 K€. Officine de quartier avec belle surface. Fermée le samedi AM. Nbx commerces. Bon envt médical. Retraite. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(95) RETRAITE - MURS À VENDRE 01529
QUARTIER
CA 1 600 K€. Officine d'angle avec belle surface de vente. Quartier agréable. Clientèle de quartier. À développer. Rens sur RV uniquement.

(95) PARA À DÉVELOPPER 01530
QUARTIER
CA proche 1 350 K€. Officine avec grande surface. Robot. Proche supermarché. Bon environnement médical. Constructions à venir. PV très intéressant ! Rens sur RV uniquement.

PROVINCE

(52) À DÉVELOPPER 01531
QUARTIER
CA > 1 500 K€. Belle officine moderne de 120 m² avec appt au-dessus. Sans concurrence proche. Commerces et médecins. Clientèle cosmopolite. Rens sur RV uniquement.



LE BOOSTER D'APPORT SOLIDAIRE



by Leadersanté