

INSTALLATION & TRANSACTIONS

Cahier 2 du n° 227 — Mai 2025

LA REVUE

PHARMA

TRANSFERTS ET REGROUPEMENTS D'OFFICINES 5 RÈGLES À CONNAÎTRE POUR ÉVITER LES CONTENTIEUX



CHIFFRES

**La rémunération
du titulaire
en baisse**

PORTRAIT

GIPHAR

*« En choisissant le modèle
coopératif, le pharmacien
garde son indépendance »*

JOBS DE PHARMA

LA PLATEFORME DE RECRUTEMENT DE LA REVUE PHARMA

Trouvez le poste de vos rêves ou recrutez le candidat idéal

ESPACE RECRUTEUR

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

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

35 000 membres échangent déjà sur JOBS DE PHARMA

ESPACE CANDIDAT

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

www.revuepharma.fr



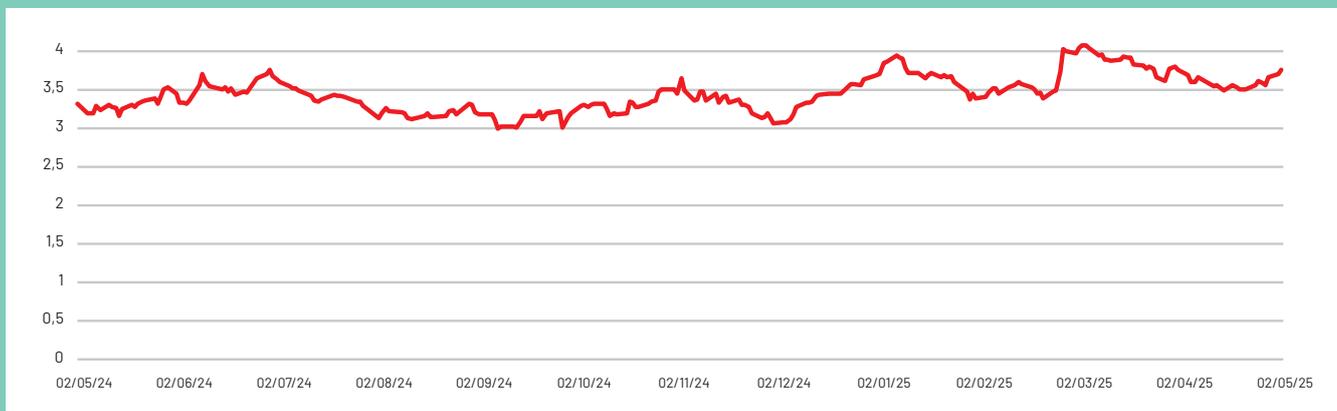
LE CHIFFRE DU MOIS

60 800 euros

C'est la rémunération médiane des pharmaciens titulaires en 2023, en baisse par rapport à l'année passée, selon le dernier bilan d'Interfimo. En 2022, la rémunération était de 62 700 euros. On «*retrouve les niveaux observés en 2019, avant la crise sanitaire*», précise l'organisme financier, qui souligne que «*les difficultés de trésorerie rencontrées par un certain nombre de pharmacies imposent aux titulaires une meilleure maîtrise de leurs charges, en commençant par leur rémunération*».

À noter qu'il s'agit un revenu médian. Ainsi, 60 % des rémunérations des titulaires sont comprises entre 42 k€ et 95 k€ contre 40 k€ et 88 k€ en 2019. «*Les titulaires se rémunérant plus de 90 k€ net représentaient 20 % en 2019, ils sont près d'un quart en 2023*», indique Interfimo, qui conclut : «*l'augmentation de la dispersion des rémunérations est la conséquence de l'hétérogénéité des situations économiques des pharmacies et des écarts qui se creusent en fonction de la taille des officines*».

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.

FOCUS SUR...

TRANSFERTS ET REGROUPEMENTS D'OFFICINES : 5 RÈGLES À CONNAÎTRE POUR ÉVITER LES CONTENTIEUX

PAR MAÎTRE ÉRIC THIEBAUT, AVOCAT JURISPHARMA

Avec le changement de la loi en 2018, les recours contre les transferts ou les regroupements d'officines se multiplient. Cinq règles indispensables à connaître pour éviter les contentieux.



L'ordonnance du 3 janvier 2018 et le décret du 30 juillet 2018 ont modifié les règles et conditions des transferts et regroupements d'officines de pharmacie. Les contentieux à ce propos ont ainsi subi cette évolution des textes. Et pour cause : ce qui était contestable avant la réforme ne l'est plus nécessairement depuis.

Dès lors, de nouvelles sources de contestations sont nées et une complexité accentuée s'est développée. Aussi, une excellente maîtrise des nouveaux textes est nécessaire pour assurer la sécurité juridique de ces opérations. En effet, à défaut, certains contentieux peuvent aller jusqu'à l'annulation du transfert ou du regroupement obtenu.

FOURNIR UN BAIL OU UN TITRE DE PROPRIÉTÉ

Pour commencer, en cas de transfert ou de regroupement, un titre d'occupation (bail ou titre de propriété) doit être produit. Ce titre porte sur des locaux qui doivent être rigoureusement les mêmes à l'ouverture de l'officine, laquelle doit intervenir dans un délai maximum de deux ans après l'arrêté autorisant le transfert ou le regroupement.

→ *À noter que l'ouverture ne peut pas intervenir avant un délai minimum de trois mois à compter de la publication de l'arrêté au recueil des actes administratifs. Toute modification serait susceptible dans certains cas d'entraîner l'annulation de la licence obtenue.*

ACCÈS PMR, PORTE AUTOMATIQUE... FOURNISSEZ LE PLAN DE LA FUTURE OFFICINE

Toute demande de transfert ou regroupement doit s'accompagner d'un plan de la future officine. Plan satisfaisant aux conditions minimales d'installation. C'est ainsi que l'accès PMR, la porte automatique, le guichet de garde avec accès, le SAS de livraison, la partie DASRI MNU, doivent apparaître avec précision sur le plan fourni. À défaut, la demande ne satisfait pas à la réglementation.

Même si un transfert ou regroupement venait à être obtenu avec une non-conformité aux conditions minimales d'installation, l'arrêté de l'ARS l'autorisant pourrait faire l'objet d'une annulation a posteriori. Et ce, même si l'officine est déjà ouverte à la nouvelle adresse !

→ *L'autorisation pourrait par exemple être annulée en cas de demande de transfert dans un local dépendant d'un immeuble en copropriété au moyen d'un plan déposé comportant une rampe d'accès PMR extérieure, alors qu'à la date du dépôt à l'ARS, l'assemblée générale des copropriétaires de l'immeuble (future adresse) ne s'était pas réunie pour autoriser la construction de ladite rampe d'accès PMR.*

QUELLES CONDITIONS POUR UN TRANSFERT OU UN REGROUPEMENT ?

TRANSFERT

Une double condition essentielle est de ne pas priver un quartier de la desserte d'une officine et d'améliorer la desserte d'un quartier non desservi.

REGROUPEMENT

Le regroupement, prioritaire sur le transfert, doit notamment justifier que la future officine est en capacité d'absorber les deux clientèles quand le regroupement est intracommunal et au sein d'un même quartier.

COMMENT MODIFIER LES CONDITIONS D'INSTALLATION ?

Toute officine ouverte suite à un transfert ou regroupement doit être strictement conforme au titre d'occupation et au plan déposé à l'ARS. Toute modification des conditions d'installation se réalise à l'ARS et ne peut intervenir qu'après l'ouverture de l'officine à la nouvelle adresse avec une conformité aux éléments déposés.

DÉCLARATION D'EXPLOITATION : ATTENTION !

Toute officine bénéficiant d'un arrêté de transfert ou regroupement doit en déclarer l'exploitation préalablement à l'ouverture à la nouvelle adresse.

→ *Cette évidence n'est malheureusement pas toujours respectée. Les conséquences peuvent être très lourdes.*

QUARTIER : CE QUI A CHANGÉ

Les zones IRIS ne correspondent plus nécessairement au quartier. Il est possible, pour déposer sa demande, de s'appuyer sur des quartiers différents des zones IRIS, dès lors que la définition fournie du quartier est cohérente et répond à la jurisprudence et aux normes.

→ *Cette nouvelle notion fait l'objet d'un important contentieux.*



LE DÉLAI POUR QU'UN PHARMACIEN DÉPOSE SON RECOURS CONTRE UN ARRÊTÉ EST DE 60 JOURS À COMPTER DE SA PUBLICATION DANS LE RECUEIL DES ACTES ADMINISTRATIFS. "



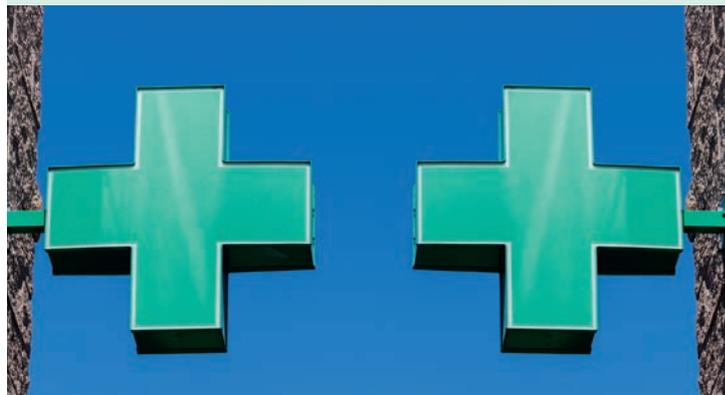
COMMENT CONTESTER UN TRANSFERT OU UN REGROUPEMENT ?

Tout tiers intéressé peut contester l'arrêté de l'ARS autorisant le transfert ou le regroupement.

Le délai pour qu'un pharmacien dépose son recours contre un arrêté est de 60 jours à compter de sa publication dans le recueil des actes administratifs.

Il existe deux types de recours :

- Le recours administratif : il s'agit des recours auprès de l'ARS et du ministère de la Santé. Les recours auprès des administrations publiques prospèrent rarement.
- Le recours judiciaire : il s'agit du recours devant les tribunaux administratifs. Il est appelé à durer dans le temps. Il peut aboutir à l'annulation de la licence accordée et donc **la fermeture de l'officine.**



PORTRAIT DE GROUPEMENT

GIPHAR

Rencontre avec Bruno Robert,
en charge du développement chez Giphar

« En choisissant le modèle coopératif, le pharmacien garde son indépendance »

Revue Pharma : Comment accompagnez-vous les futurs pharmaciens installés ?

Bruno Robert : Cela fait maintenant 13 ans que nous avons mis en place chez Giphar une équipe dédiée à l'accompagnement entrepreneurial des pharmaciens. À l'époque, c'était assez unique dans le secteur, et aujourd'hui encore, il n'existe pas vraiment d'équivalent. Il s'agit d'une équipe dont le métier à temps plein est d'aider les pharmaciens à devenir chefs d'entreprise : à la fois en amont, durant ses études et au moment où il va vouloir devenir titulaire. Puis une fois qu'il est devenu propriétaire de son officine, nous allons accompagner notre adhérent dans son développement et sa stratégie d'investissement.

À quel moment débute l'accompagnement ?

Nous intervenons très tôt, dès la fac, parce que l'on sait que la dimension entrepreneuriale est très peu traitée dans le cursus universitaire. On a donc mis en place des actions pour combler ce manque : des formations, des publications, des afterworks avec nos partenaires – experts-comptables, juristes, spécialistes RH – et surtout, notre format phare : les séminaires d'installation. Nous en organisons six par an.

Ce sont deux jours de séminaire intenses, le premier axé sur les fondamentaux de la gestion, du management et du pilotage d'une officine. Nous permettons aussi la rencontre avec des partenaires conseils et

experts. Le deuxième jour, nous travaillons sur un cas pratique complet, dans un format convivial et très participatif pour vivre toutes les étapes d'un projet d'installation.

Et quand les jeunes pharmaciens se lancent pour de bon ?

Nous leur offrons un accompagnement à chaque niveau : analyse de documents, relecture des bilans, étude de la zone de chalandise, de l'environnement médical et concurrentiel... Nous faisons aussi la préparation du prévisionnel avec eux, et le montage financier. On est à leurs côtés du début à la fin, jusqu'à la signature. Et même après, d'ailleurs.

Proposez-vous également un accompagnement financier ?

Oui, nous avons noué des partenariats bancaires solides pour booster les apports. Mais nous allons plus loin que ça. Des titulaires Giphar investissent dans des projets portés par de jeunes confrères. Nous structurons ça dans une logique coopérative, saine, avec des montages équilibrés. Et travaillons aussi sur de nouvelles solutions pour compléter les apports, qui devraient arriver bientôt.

Quels outils différenciants proposez-vous ?

Giphar est une coopérative construite par et pour les pharmaciens, eux-mêmes indépendants. C'est pour consolider cette indépendance que les pharmaciens ont souhaité se doter d'une logistique en propre qui va du laboratoire à l'officine. Aujourd'hui, nous avons 4 plateformes logistiques. Concrètement, ça veut dire que nos pharmaciens adhérents peuvent recevoir jusqu'à 90 % de leurs besoins grâce à une seule commande et dans un seul camion, en commandant le soir et en étant livrés avant l'ouverture. C'est deux heures de gagnées chaque jour ! Soit quasiment un jour par semaine, qui pourra être consacré, tout en ayant sécurisé la partie économique, la marge, soit à l'animation de leur équipe, par exemple, pour qu'elle soit plus performante et plus épanouie, soit à l'interprofessionnalité ou à la mise en œuvre des missions de santé.

Au-delà de cette centrale d'achat, l'autre intérêt de notre enseigne c'est le développement de notre marque propre. Nous proposons une gamme de produits MDD, à la fois sains et plutôt *premium*, sous notre marque

« Laboratoire Giphar », avec des marges autour de 50%, et pensée pour le pharmacien.

Le métier évolue, quelle est votre vision sur le développement des missions ?

La santé fait partie intégrante de l'ADN de Giphar et ce depuis sa création... nous sommes moteurs sur la santé. Nous organisons des temps forts santé qui permettent aux pharmaciens et à leurs équipes de jouer pleinement leur rôle d'acteur de santé de proximité.

Pour cela ils bénéficient d'un accompagnement complet : formation, un poster placé en back office qui reprend tant les chiffres clés de la thématique, des supports de théâtralisation des pharmacies - depuis la vitrine vidéo en passant par des PLV incitant au dialogue et dynamisant le point de vente - et des remis patients et des remis pharmaciens pour leur faciliter la prise en charge et l'accompagnement.

Ces temps forts soutiennent à la fois les missions de santé, par exemple nous avons distribué 11 000 kits de dépistages du cancer colorectal en mars dernier, mais aussi des moments spécifiques, comme les 6 jours du cœur sur la sensibilisation aux risques cardio-vasculaires : 14 000 dépistages de l'hypertension réalisés en 2024 dans les officines Giphar, en partenariat avec la Fondation pour la recherche sur l'hypertension.

Giphar est également une coopérative, quel est l'avantage d'un tel modèle selon vous ?

L'intérêt individuel est au même

niveau que l'intérêt collectif : cette équation, c'est le reflet de l'esprit coopératif. En choisissant le modèle coopératif, le pharmacien garde son indépendance, tout en prenant part aux décisions et aux orientations stratégiques du groupement. Ce sont les pharmaciens qui gouvernent, *via* des commissions et des votes.

La coopérative Giphar a été constituée notamment pour pouvoir construire une boîte à outils. Et au fur et à mesure, la boîte à outils s'est étoffée, ce qui fait qu'à la fin des années 1990, le groupement était déjà le premier réseau avec une identité commune, avec une enseigne commune.

Giphar est une coopérative, ce qui veut dire que 100% de l'actionariat est détenu par les pharmaciens eux-mêmes. Et surtout, la majorité des résultats leur sont reversés chaque année. Nous n'avons pas d'actionnaires externes à rémunérer, tout reste au bénéfice du pharmacien.

Est-ce aussi un atout face à l'entrée des fonds d'investissement dans la pharmacie ?

On ne peut pas faire comme si ça n'existait pas. Les prises de participation, les associations avec des investisseurs, peuvent avoir du sens dans certains cas, mais il faut que ce soit bien encadré. Nous, nous aidons nos adhérents à structurer ces montages pour qu'ils restent maîtres chez eux. Durée de l'association, répartition du capital, gouvernance... On veille à ce que les montages financiers soient équilibrés. Le modèle coopératif, c'est aussi ça : un cadre qui protège. •



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 3 400 K€

Belle pharmacie de quartier. Clientèle fidèle. Robot, cabines de confidentialité. En développement.

28 CA 1 050 K€

Rurale. Très bonne marge. Belle qualité de vie. Possibilité d'acquies les murs avec habitation refait à neuf. Prix attractif.

28 CA 1 500 K€

Excellente qualité de vie et bel environnement médical. Cœur de métier. Les murs sont également à acquies.

28 CA 3 000 K€

Belle pharmacie de quartier. Clientèle fidèle. Robot, cabines de confidentialité. En développement.

45 CA 4 350 K€

Périphérie ville principale du Loiret. Leader du secteur. Equipe en place.

45 CA 2 700 K€

Pharmacie dans commune dynamique. Faible Loyer. Mieux à faire.

49 CA 3 500 K€

Pharmacie de quartier avec un espace de vente de 400 m². Equipe en place. Faire vite !

49 CA 3 000 K€

Pharmacie en périphérie d'une ville principale du Maine-et-Loire. Belle surface. Qualité de vie.

49 CA 2 400 K€

NOUVEAU. Superbe environnement médical. Mieux à faire.

49 CA 1 450 K€

Nouveau FRR. Cette officine atteindra 2 M€ ! Belle opportunité

49 CA 1 750 K€

Nouveau. Belle officine rurale, belle surface, équipe en place. Les murs sont également à la vente.

49 CA 2 450 K€

Officine en centre co. Marge de 31%. Equipe en place. Vente du fonds de commerce.

72 CA 4 200 K€

NOUVEAU. Pharmacie leader de sa commune cherche associé à 50 %

72 CA 1 500 K€

Idéal première installation. Bonne Marge. Possibilité d'acquies les murs.

Pays de la Loire CA 4 600 K€

Emplacement premium pour cette officine de périphérie d'une importante ville. Mieux à faire.

Séverine LECOUC

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

44 CA 1 900 K€

EXCLUSIVITÉ. Pharmacie de quartier sur axe passant, bonne commercialité, environnement médical favorable. MIEUX À FAIRE.

44 CA 1 000 K€

NOUVEAUX MÉDECINS EN 2026. Pharmacie seule au bourg, transfert possible. PRIX ATTRACTIF ET FISCALITÉ RÉDUITE.

44 CA 1 600 K€

PROCHE LITTORAL NON-CÔTIER. Pharmacie de quartier peu concurrentiel. Adjoint en place. RETRAITE.

44 CA >1 800 K€

NOUVEAU. Pharmacie de quartier avec résidents et actifs tertiaire en pôle commerçant. DÉVELOPPEMENT IMMOBILIER ALENTOURS.

85 CA > 3 200 K€

LEADER SUR SON SECTEUR. Pharmacie côtière avec logements pour saisonniers. INFORMATIONS PAR TÉLÉPHONE.

85 CA > 2 200 K€

ASSOCIATION 50 %. Pharmacie de petite ville, bonne commercialité, vastes locaux récents, parking. RETRAITE.

85 CA 2 000 K€

CADRE DE VIE AGRÉABLE. Pharmacie de bourg en bord de mer, adjoint en place, activité saisonnière. ZFRR.

85 CA 900 K€

INSTALLATION NOUVEAUX MÉDECINS. Pharmacie seule au bourg en progression, bassin d'activité dynamique. RETRAITE.

Frédéric CYPRIEN

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

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 > 3 000 K€

VENDUE PAR POD. Pharmacie seule au bourg. Périphérie de Rennes.

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.

50 CA > 2 900 K€

Pharmacie Centre bourg. Opportunité vente fonds et murs. Bonne rentabilité.

53 CA > 2 300 K€

Pharmacie seule au bourg. Environnement médical favorable. Proximité Laval. Vente murs dont très belle maison d'habitation.

53 CA > 2 500 K€

Très belle pharmacie de centre-ville, parking, 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 CA 2 300 K€

Ville moyenne proche littoral, centre commercial, prix très attractif.

22 CA 2 300 K€

EXCLUSIVITÉ. Très belle officine seule au bourg, proche littoral touristique, médecins, vastes locaux, parking.

22 CA 1 800 K€

Ville moyenne, pharmacie de quartier, nombreux médecins, à dynamiser.

22 CA 2 300 K€

Proche littoral, bel environnement médical et commercial.

29 CA 1 300 K€

Grande ville, quartier dynamique, commerces et parking, vaste local, à développer.

56 CA 3 400 K€

VENDUE PAR POD. Littoral, commune touristique, très bel emplacement.

56 CA 1 600 K€

Littoral, ville dynamique, vaste local, bon environnement médical.

29 CA 4 700 K€

VENDUE PAR POD. Ville moyenne, très bon environnement médical.

22 29 56 CA 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

85 CA 3 000 K€

Association idéale : superbe pharmacie avec cabinet médical, excellente rentabilité. À visiter sans tarder !

85 CA 1 100 K€

Pharmacie avec belle habitation + vente des murs. Située en Zone FRR. Beau cadre de vie.

85 CA 1 100 K€

Pharmacie moderne avec cabinet médical. Vente des murs possible. Investissement sécurisé.

85 CA < 1 000 K€

À 40 min de la côte, pharmacie avec murs à vendre. Idéal pour s'installer au calme tout en restant proche des plages.

85 CA < 1 000 K€

Emplacement touristique : pharmacie dans un village attractif, transfert récent, prix doux.

86 CA 1 500 K€

Association dans secteur sans concurrence. Présence de médecins, cadre de vie agréable. Zéro stress, 100 % qualité de vie.

86 CA 1 100 K€

Officine en ZRR sans concurrence, murs à vendre. Stabilité + rentabilité.

86 CA 1 650 K€

Pharmacie à reprendre en FRR, cause retraite. À développer. Belle marge de progression.

86 CA 2 500 K€

Très belle pharmacie secteur Poitiers. Robot, médecins, commune dynamique en pleine croissance. Investissement premium.

Emerson JACOPIN

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

18 CA 1 200 K€

RETRAITE. Pharmacie rurale en ZRR - Confort de vie - À dynamiser.

18 CA 1 700 K€

EXCLUSIVITÉ. Pharmacie en ZRR à développer avec murs à acheter ! Retraite.

Tél. 02 40 89 69 76 - Mobile : 07 86 75 73 30 - secretariat@pod.fr
3 PLACE LADMIRAL, 44000 NANTES
ET 45 RUE DE L'AVENIR, APT 707, 33520 BRUGES



Suivez-nous sur
les réseaux sociaux !

RETROUVEZ NOS ANNONCES ET
TÉMOIGNAGES SUR NOTRE SITE



www.pod.fr

18 CA 2200 K€
EXCLUSIVITÉ. Opportunité à saisir ! 50 % des parts dans une très belle pharmacie ! Équipe stable.

36 CA 1800 K€
RETRAITE. Pharmacie à dynamiser, seule dans la commune, proche de Châteauroux et Bourges.

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

37 CA 1200 K€
IDÉAL POUR 1ÈRE INSTALLATION. Opportunité association 50/50 dans pharmacie hyper centre ville, rue commerçante.

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

37 CA 1900 K€
NOUVEAU. Pharmacie centre commercial, beaucoup mieux à faire. Projet à étudier.

41 CA 940 K€
Pharmacie de bourg, clientèle fidèle. A dynamiser.

41 CA 1200 K€
Pharmacie à dynamiser - Projet à étudier. Située proche de la zone touristique du 4ème plus beau zoo du monde.

41 CA 1000 K€
RETRAITE. Pharmacie en milieu rural à développer.

58 CA 1800 K€
RETRAITE. Opportunité ! Pharmacie de bourg seule au village sur axe très passant, faibles charges, prix attractif

79 CA 5200 K€
RARE ! Belle pharmacie avec vaste parking. CA supérieur à 5 millions, à optimiser.

SUD-OUEST

Olivier TELLIER

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

24 CA 3000 K€
Pharmacie avec un agencement de qualité, excellente commercialité, croissance à réaliser.

33 CA 2300 K€
Excellente commercialité, bon agencement, à restructurer. Prix de vente attractif.

33 CA 1150 K€
Bonne visibilité, prix de vente attractif, locaux récents.

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

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

33 CA 3300 K€
Emplacement n° 1, vaste parking, proximité Bordeaux, vente de fonds de commerce.

33 CA > 4500 K€
Pharmacie d'exception avec vaste parking, excellente commercialité. Nouvelle association envisagée.

33 CA 1400 K€
RETRAITE. Pharmacie de quartier, possibilité d'acheter les murs, belle surface à développer.

33 CA 500 K€
Axe passant, commerces à proximité, surface totale importante bien agencée. Prix de vente attractif.

33 CA 1700 K€
RETRAITE. Belle exposition sur axe passant, bonne commercialité, développement envisagé.

33 CA > 2500 K€
Gros développement avec travaux d'agencement à prévoir.

33 CA 2000 K€
Faibles charges, quartier en développement, belle rentabilité.

33 CA 2000 K€
290 m² de surface totale, patientel fidèle, équipe compétente, avantages fiscaux.

33 CA 1700 K€
Belle surface de vente, bon environnement médical, à 1h de Bordeaux.

33 CA > 3500 K€
RARE. Excellent environnement médical, secteur recherché.

Philippe DUDOGNON

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

12 CA 2300 K€
Bel emplacement, dans commune en ZRR, environnement médical. Accompagnement possible avec pharmacien investisseur.

87 CA 2000 K€
Limoges à 1h. Pharmacie de quartier sur axe passant, bel espace de vente avec appt et réserves. A saisir.

31 CA 3500 K€
Pharmacie 40 min de Toulouse, excellents ratios : marge / EBE, murs à la vente, superbe outil de travail, cadre de vie agréable.

31 CA 2200 K€
Pharmacie 300 m² dans commune en expansion, couronne de Toulouse, cabinet médical adjacent. Excellente rentabilité.

31 CA > 3300 K€
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 2200 K€
Pharmacie 1ère couronne Toulouse. Commune dynamique, local 300 m².

46 CA 1400 K€
IDÉALE 1ÈRE INSTALLATION. Belle pharmacie seule au bourg, en croissance cabinet médical adjacent 3 médecins, axe passant.

46 CA > 2800 K€
Officine en développement, cabinet médical proche, en secteur exonération fiscale.

81 CA 2500 K€
Pharmacie emplacement de 1er plan, passage. Locaux récents : 220 m², espaces confidentialité, etc... Parking privatif.

81 CA 1900 K€
Emplacement sur axe passant, parking et maison médicale, exonérations fiscales, vente du fonds et des murs.

81 CA 2400 K€
Emplacement central avec parking privatif, vaste local idéal nouvelles mission, vente du fonds.

87 CA 1700 K€
EXCLUSIVITÉ. Officine atypique, prix de vente motivant, infos sur rendez-vous.

87 CA > 3000 K€
OPPORTUNITÉ. Pharmacie excellente visibilité, infos sur rendez-vous.

24 CA 1300 K€
RETRAITE. Bel emplacement, médecins adjacents, idéal 1ère installation, apport mini.

Sébastien SEPRÉ

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

24 CA 3100 K€
CHARMANTE. Cette officine dispose de tous les éléments pour exercer dans un cadre agréable.

24 CA 2400 K€
CROISSANCE. Officine à redynamiser suite départ en retraite, nombreux atouts à exploiter, cession des murs.

24 CA 2700 K€
EXCLUSIVITÉ. Officine leader en zone FRR, bonne rentabilité - cession des murs, outil de travail récent.

24 CA 1900 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.

33 CA 650 K€
RETRAITE. Officine urbaine dans quartier agréable et fréquenté - Mieux à faire.

33 CA 1900 K€
IDÉALE. Proche Bordeaux, une charmante officine bénéficiant d'un environnement médical exceptionnel.

33 CA 1900 K€
Océan. Située à 35 min des plages, cette officine bénéficie de nombreux atouts pour exercer confortablement.

40 CA 1300 K€
IDÉALE 1ÈRE INSTALLATION. Officine seule au village bénéficiant d'un environnement médical exceptionnel.

40 CA 2000 K€
RETRAITE. Pharmacie bénéficiant d'une excellente visibilité - Potentiel de croissance.

47 CA 1150 K€
CONFORT. Officine dans village pittoresque classé FRR - à vos projets !

64 CA 2000 K€
BÉARN. Officine cœur de métier, nombreux stationnements, bon environnement médical.

64 CA 1000 K€
RETRAITE. FRR. Officine rurale sur un axe passant avec un potentiel de développement.

64 CA 1400 K€
IDÉALE 1ÈRE INSTALLATION. Officine bénéficiant d'un bel environnement médical.

PARIS ILE -DE-FRANCE

Bertrand MUSSET

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

78 CA 2400 K€
NOUVEAU. Retraite. Seule au bourg, à redynamiser. Beaucoup mieux à faire !

78 CA 1500 K€
Rentabilité, clientèle agréable et qualité de vie, le tout à 15 minutes de la capitale.

78 CA 1600 K€
IDÉAL 1ÈRE INSTALLATION. Cession fonds pour retraite après 30 ans d'exploitation. Très grand espace à moderniser, axe passant, prix de cession attractif.

91 CA 1300 K€
RETRAITE. Qualité d'exercice garanti : horaires, surface de vente et politique commerciale à mettre en place, tout à faire !

91 CA 1800 K€
Cession fonds. Commune dynamique, tous transports en commun disponibles, belle affaire à reprendre.

91 CA 1650 K€
Emplacement de centre-ville, tous commerces de bouche, marché etc... A reprendre en main !

95 CA 1750 K€
IDÉAL 1ÈRE INSTALLATION. Pharmacie de quartier, vastes locaux à optimiser.

60 CA 1600 K€
Seule au bourg, cède pour retraite après + de 25 ans, à redynamiser.

Maryvonne LE STRAT

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

91 CA 1300 K€
DOSSIER A POTENTIEL. Tout à faire, titulaire agé.

89 CA 3500 K€
Premier emplacement commercial. Titulaire absent. Dossier avec du potentiel.

75 CA 1700 K€
Beau quartier de la capitale, pharmacie dynamique.

94 CA 3000 K€
RETRAITE. Commune active, pas de politique commerciale.

91 CA 2000 K€
Belle pharmacie avec grands locaux. Belle rentabilité. Dynamique commerciale à installer.

Samuel GARAUULT

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

94 CA 2800 K€
EXCLUSIVITÉ - Secteur en plein développement. Programmes immobiliers en cours. Grands locaux.

94 CA 3300 K€
Très belle officine en angle, secteur recherché. 50 % des parts à reprendre.

75 CA 1600 K€
Excellente rentabilité. Idéal première acquisition.

93 CA 1800 K€
RETRAITE. Proche Paris, cœur de ville, commune en mutation.

75 CA 1500 K€
RETRAITE. Sortie de métro, beaucoup mieux à faire ! Appartement d'habitation en étage.

75 CA 1600 K€
RETRAITE. Quartier très recherché avec superbe appartement en étage.

93 CA 2000 K€
Bel emplacement en centre-ville, officine à dynamiser titulaire peu présent.

RHÔNE-ALPES

Clément FERREIRA

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

38 CA 1550 K€
RETRAITE. Local exceptionnel dans maison médicale avec généralistes. Vaste parking. Robot.

43 CA 2300 K€
NOUVEAU. Très belle opportunité. Local neuf, grands espaces. Parking. Pharmacie en RDC de maison médicale.

43 CA 1800 K€
RETRAITE. Seule au village. Pharmacie de passage avec parking. Local à redynamiser. Possibilité d'agrandir.

69 CA 2300 K€
RETRAITE. Quartier en plein renouveau. Bel environnement médical. Plusieurs leviers de développement à développer.

69 CA 1200 K€
IDÉAL 1ÈRE INSTALLATION. Grand local. Possibilité d'agrandir l'espace de vente X2. Parking. Belle commercialité.

69 CA 2800 K€
RETRAITE. Pharmacie de quartier. Point de vente à redynamiser. Patientèle fidèle.

74 CA 1500 K€
RETRAITE. Axe passant. Beaux ratios. Parking. A redynamiser.

38 CA 1700 K€
Pharmacie de centre ville. Belle surface de vente. Excellente commercialité. De nouveaux leviers à exploiter.

74 CA 2300 K€
Emplacement de premier choix dans ville proche frontière Suisse. Officine robotisée. Belles surfaces.

69 CA 1350 K€
Belle pharmacie de quartier entièrement refaite. Axe passant avec station Tramway devant l'officine. Tous commerces à proximité immédiate.

71 CA 2300 K€
RARE. Opportunité de qualité. Beaux espaces. Grand parking. A proximité immédiate d'un grand supermarché.

71 CA 1700 K€
RETRAITE. Pharmacie de quartier. Patientèle fidèle. Quartier en pleine évolution. Belles perspectives.

OCCITANIE

Catherine PÉAN

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

84 CA 1500 K€
Belle localisation, axe passant, vastes locaux à développer, parking, bon environnement médical. Possibilité d'accompagnement.

34 CA 1300 K€
RETRAITE. Quartier prisé, bon environnement médical, axe passant, clientèle agréable.



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**

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

Projet d'agrandissement : Pharmacie située sur rue très commerçante, sur très petite surface. Possibilité d'agrandissement local mitoyen.
CA 1 200 K€

Thierry KHAYAT **06.60.91.82.17**

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

Quartier bourgeois : Belle surface d'officine + cave. À redynamiser. Plus de 20 ans d'exploitation. Très bonne ventilation de CA. Patientèle CSP+.
CA 2 000 K€

Axe passant : Forte arrivée de population avec nouvelles arrivées de population. Excellent environnement médical. Prix très intéressant.
CA 1 600 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€

Thierry KHAYAT **06.60.91.82.17**

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

Patrick RUIZ **06.81.31.23.75**
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€

Retraite : Seule au village. Retraite. Faible amplitude horaire. Gros potentiel.
CA 500 K€

Centre ville : Belle marge, vaste pharmacie de centre ville, parking, banque... Nombreux prescripteurs.
CA 940 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 ZAOUÏ
contact@gtfpharma.fr

(75) EXCLUSIVITÉ 01900
QUARTIER
CA PROCHE 2 000 K€. OFFICINE DE PASSAGE. QUARTIER RIVE GAUCHE. POSSIBILITÉ D'AGRANDISSEMENT. EXCELLENT ENVIRONNEMENT MÉDICAL. QUALITÉ DE TRAVAIL. RENS SUR RV UNIQUEMENT.

(75) EXCLUSIVITÉ 01901
QUARTIER
CA > 1 800 K€. BELLE AFFAIRE AU CŒUR DE PARIS. QUARTIER PASSAGE ET TOURISTIQUE. IDÉAL 1ÈRE INSTALLATION ET INVESTISSEUR. RENS SUR RV UNIQUEMENT.

(75) PROCHE MÉTRO 01902
QUARTIER
CA 1 750 K€. Pharmacie avec appartement située dans rue très commerçante. Nombreux prescripteurs. Travaux à prévoir. PV Attractif ! Rens sur RV uniquement.

(75) IDEAL 1ÈRE INSTALLATION 01903
QUARTIER
CA vers 1 400 K€. Officine d'angle à dynamiser. Avec appt 3pcs. Qualité de travail. Excellent environnement médical. Enseigne à mettre. Rens sur RV uniquement.

(75) TOUT À DÉVELOPPER 01904
QUARTIER
CA > 1 350 K€. Pharmacie située dans rue commerçante. Possibilité d'agrandissement. Prescripteurs. Titulaire peu présent. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(75) BON ENV MÉDICAL 01905
QUARTIER
CA > 1 100K€. Officine sur avenue passante. À dynamiser. Écoles et commerces. Clientèle à fort pouvoir d'achat. Progression du CA assuré par quelque travaux. Rens sur RV uniquement.

(75) À DÉVELOPPER 01906
QUARTIER
CA 1 100 K€. Officine située dans quartier passant. Tous commerces. Écoles. Marché 2x/semaine. Travaux à prévoir pour progression du CA. Potentiel. Rens sur RV uniquement.

(75) PARIS CENTRE 01907
QUARTIER
CA 1 100 K€. Officine située dans quartier piéton et touristique. Médecins. Clientèle à bons revenus. Travaux à prévoir pour progression du CA. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(75) EXCLUSIVITÉ 01908
QUARTIER
CA 840 K€. CHARMANTE PHARMACIE SITUÉE DANS UN BON QUARTIER VIVANT. NOMBREUX MÉDECINS ET COMMERCES. MURS À VENDRE. PV INTÉRESSANT. RENS SUR RV UNIQUEMENT.

(75) MURS À VENDRE 01909
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.

ÎLE-DE-FRANCE

(77) RETRAITE 01910
QUARTIER
CA 2 100 K€. Vaste pharmacie de 300 m². Seule au village. Nouvelles constructions à venir. Tous commerces. Médecins. Écoles. Bonne progression. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(77) IDÉAL PREMIER INVESTISSEMENT 01911
CENTRE VILLE
CA proche 1 050 K€. Pharmacie de centre-ville avec belle surface et automate. Clientèle de quartier et de passage. À dynamiser titulaire très peu présent. Bonne rentabilité. Rens sur RV uniquement.

(78) CENTRE COMMERCIAL 01912
CENTRE COMMERCIAL
CA 1 850 K€. Officine avec robot. Belle surface de 250 m². Aucun travaux à prévoir. Centre médical proche. Potentiel de développement. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(78) PV ATTRACTIF ! 01913
QUARTIER
CA 1 650 K€. Pharmacie agréable à rénover et à développer située dans petit cial ouvert. Médecins. Écoles. Clientèle à bons revenus. Retraite. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(78) BEAU POTENTIEL 01914
QUARTIER
CA 1 300 K€. Officine avec belle surface équipée d'un robot. Quartier dynamique. Excellent env médical. Toutes écoles. Idéal 1ère installation. Rens sur RV uniquement.

(78) PRIX DE VENTE INTERESSANT ! 01915
QUARTIER
CA > 900 K€. Officine avec grand appartement. Belle surface. Horaires à développer. Commerces. Clientèle à fort pouvoir d'achat. Retraite. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(91) BELLE OPPORTUNITÉ ! 01916
QUARTIER
CA 2 150 K€. Pharmacie de centre cial ouvert. Belle surface de vente à rénover. Poss de doubler la surface. Nombreux commerces. Bon environnement médical. Horaires à développer. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(91) AMPLITUDE HORAIRE À DÉVELOPPER 01917
QUARTIER
CA 1 800 K€. Officine avec belle surface située dans quartier vivant. Nbx commerces. Médecins. Clientèle à bon pouvoir d'achat. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(91) BELLE OPPORTUNITÉ ! 01918
QUARTIER
CA > 1 350 K€. Pharmacie de quartier située sur axe passant. Logement de 180m² avec jardin. Médecins. Écoles. Idéal 1ère installation. À dynamiser. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(92) CENTRE VILLE 01919
CENTRE VILLE
CA 1 750 K€. Belle pharmacie située dans rue commerçante. Appartement au 1er étage. Nombreux médecins. Tous les commerces alimentaires. Bonne qualité de vie. Rens sur RV uniquement.

(92) À DÉVELOPPER 01920
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 OFFICINE D'ANGLE 01921
QUARTIER
CA 1 300 K€. Top emplacement. Grande surface de vente à repenser totalement. Bel EBE. Titulaire peu présent. Excellent environnement commercial. Rens sur RV uniquement.

(92) RETRAITES 01922
QUARTIER
CA 1 200 K€. Potentiel. Très belle officine à développer. Robot possible. Nombreuses constructions. Très bel environnement médical. Clientèle de qualité. Idéal 1ère installation. Rens sur RV uniquement.

(92) RETRAITE TENUE DEPUIS 26 ANS 01923
QUARTIER
CA proche 1 200 K€. Pharmacie bien placée. Proche d'un lycée. Médecins. Boulangerie. Tabac. Clientèle plutôt aisée. Travaux de rafraîchissement à prévoir. PV Attrayant! Rens sur RV uniquement.

(92) RETRAITE 01924
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. Rens sur RV uniquement.

(92) BON POTENTIEL 01925
CENTRE VILLE
CA > 800 K€. Pharmacie située dans commune recherchée. Nbx Commerces et médecins. Clientèle agréable. Départ retraite. Rens sur RV uniquement.

(93) PLEIN CENTRE VILLE 01926
QUARTIER
CA 2 100 K€. Pharmacie située sur belle place. Nombreux cabinets médicaux et tous commerces. Titulaire peu présente. Progression du CA obligée. Murs à vendre. Rens sur RV uniquement.

(93) RETRAITE 01927
QUARTIER
CA vers 1 850 K€. Officine de quartier et de passage. Avec appartement. Très belle surface à développer. Constructions. Écoles. Rens sur RV uniquement.

(93) HORAIRES À DÉVELOPPER 01928
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) RETRAITE - POTENTIEL 01929
QUARTIER
CA proche 1 650 K€. Officine de quartier avec très grande surface > 130 m² à vendre. À dynamiser. Forte densité de population. Aucune enseigne. Para à développer. Rens sur RV uniquement.

(94) OPPORTUNITÉ 01930
QUARTIER
CA vers 1 400 K€. Officine avec belle surface de vente à dynamiser. Belle marge. CA en évolution constante. Peu de médicaments chers. Clientèle de quartier et de passage. Rens sur RV uniquement.

(94) IDEAL 1ÈRE INSTALLATION 01931
QUARTIER
CA proche 1 150 K€. Officine d'angle et de quartier. Tous commerces. Médecins. Écoles. Arrivée de 100 logts en 2025. Fermée le samedi. Rens sur RV uniquement.

(94) FERMÉE SAMEDI APRÈS-MIDI 01932
QUARTIER
CA proche 450 K€. Officine de quartier avec belle surface. Nbx commerces et restaurants. Bon envt médical. Retraite. Murs à vendre. Bonne rentabilité. PV motivant ! Rens sur RV uniquement.

(95) MURS À VENDRE 01933
QUARTIER
CA 1 700 K€. Officine avec belle surface de vente. Clientèle de quartier. Para et conseil à développer. Belle rentabilité. Retraite. Rens sur RV uniquement.

(95) PV TRÈS ATTRACTIF ! 01934
QUARTIER
CA proche 1 350 K€. Officine avec grande surface lumineuse. Équipée d'un robot. Proche supermarché. Bon environnement médical. Fermée 3 semaines en août. Rens sur RV uniquement.

Tant qu'il y aura des matchs engagés.



**Vous aurez besoin d'être bien
installé pour soigner les costauds.**

Appuyez-vous sur un partenaire expert à chaque étape de votre installation et menez à bien votre projet... **Avec la coopérative Giphar, vous serez le pilier de vos patients !**



Nos engagements sur
rejoindre.giphar.fr

 **Giphar**
Pharmaciens d'aujourd'hui