# PharmétudesInfos

La revue d'information dédiée aux pharmaciens en exercice et en devenir

pharmetudes.com


NUMÉRO SPÉCIAL

## Formaliser les relations avec ses associés

**DOSSIER**

Le pacte d'associés : anticiper les éventuels sujets conflictuels entre associés

**p.3-7**

**INTERVIEW**

Sandrine Coutable-Avantin, pharmacien titulaire à Poitiers, a choisi de s'installer sous l'enseigne Anton&Willem **p.8**

**ANNONCES**

Nos officines de pharmacie à vendre **p.11**

**#02 | 4e trimestre 2017**

EDITO

# Formaliser les relations avec ses associés

Les notaires Pharmétudes ont le plaisir de vous adresser ce deuxième numéro de la *Pharmétudes Infos*, source d'information sur les évolutions juridiques et fiscales de la pharmacie, pour vous accompagner dans l'exercice de votre métier dans les meilleures conditions.

Environ 20% des échecs de création d'entreprises sont dus à des différends entre associés. Le dossier de ce trimestre développe les outils et les clauses à votre disposition pour formaliser les relations avec vos associés et ainsi éviter d'éventuels sujets conflictuels. Ensuite, Pharmétudes a récemment installé une officine sous l'enseigne Anton&Willem à Poitiers (86). Un mois après son ouverture, Sandrine Coutable-Avantin, pharmacien titulaire de cette officine, nous partage son expérience.

Toute notre équipe se tient à votre disposition pour vous renseigner.

Bonne lecture !

**Bastien Bernardeau**, Président de Pharmétudes

***Pharmétudes Infos***

**Revue trimestrielle éditée par**
Groupement d'Intérêt Economique Pharmétudes
**Siège social**
21 bis rue de Chaumont
86011 POITIERS
RCS Paris C384 641 445
**Directeur de la publication**
B. Bernardeau
**Date de parution**
Octobre 2017
**Dépôt légal à Bnf**
Octobre 2017

PACTE D'ASSOCIÉS

# De l'importance du pacte d'associés

L'enthousiasme des débuts vous conduit parfois à ne pas formaliser les relations entretenues avec vos associés. Pourtant, environ 20% des échecs de création d'entreprises sont dus à des différends entre associés. Ces conflits ont évidemment différentes causes mais certains sujets sont récurrents. COMMENT LES ÉVITER ?

Le pacte d'associés est un contrat confidentiel – non publié – (contrairement aux statuts) qui régit les conventions entre associés (investisseurs et exploitants). Il complète les statuts, notamment sur la répartition des pouvoirs, les clauses de sortie, la protection des associés minoritaires ou encore la dévolution de l'actionnariat.

## Anticiper les éventuels sujets conflictuels

Le pacte d'associés est donc LE bon outil pour prévenir nombre de mésententes. Pour cela, il convient cependant qu'il soit bien rédigé et donc adapté à chacun d'entre vous, un peu comme un contrat de mariage. Ce qu'il faut comprendre, c'est que toute mésentente peut conduire à un blocage de la société, qui la met alors en péril. C'est donc en amont et lorsque les choses se déroulent bien, qu'il convient d'organiser une discussion profonde sur les envies et attentes de chacun et sur votre projet commun. Il est fondamental d'anticiper, d'aborder tous les éventuels sujets conflictuels pour trouver ensemble les solutions qui vous conviennent.

Sommaire

**DOSSIER**
Le pacte d'associés
- De l'importance du pacte d'associés
- Les clauses de sortie du pacte d'associés
- La clause de garantie croisée d'associés
**Pages 3-7**

**INTERVIEW**
«Concilier médecine alternative et exercice classique de la pharmacie est un challenge intéressant !»
**Pages 8-10**

**ANNONCES**
Nos officines de pharmacie à vendre
**Pages 11-14**

### Personnaliser les clauses

Les clauses du pacte d'associés étant conventionnelles, vous pouvez les moduler à vos convenances, dans le respect des prescriptions légales. Nous constatons cependant qu'il est souvent perturbant de connaître les sujets à aborder. Il convient en effet de maîtriser les usages et contentieux en pharmacie mais également d'avoir l'expérience et le recul nécessaire pour permettre au pacte d'associés de jouer pleinement son rôle : adopter la solution adéquate.

### Le conseil du notaire

La place du conseil en France est beaucoup moins développée que dans d'autres pays et pourtant, anticiper est un des points clés de la réussite… Dans cette perspective, votre notaire Pharmétudes est alors un conseil précieux : son expérience et ses connaissances dans le domaine de pharmacie sont un atout fort. Un dialogue constructif et transparent doit donc s'installer entre vous et vos associés mais également avec votre notaire. Le pacte d'associés rédigé par votre notaire Pharmétudes permet donc de prévoir à l'avance et d'un commun accord entre les associés les solutions aux différends entre associés.

MICHAL KULESZA

### ET LE RÈGLEMENT INTÉRIEUR ?

Si le pacte d'associés organise les rapports entre les associés, il est conseillé de le compléter par un règlement intérieur, qui lui, organise la vie de l'officine. Il précise notamment : la répartition des pouvoirs et des tâches de chaque associé, la répartition du temps de travail, les réintégrations à effectuer avant distribution des bénéfices (consommations personnelles, frais de séminaires, indemnités kilométriques), les situations exceptionnelles (absence, maladie, décès, retraite) et frais de remplacements, le fonctionnement des comptes courants d'associés, etc. A la différence des statuts, le règlement intérieur est un pacte confidentiel entre les associés exploitants.

LA PAROLE AU NOTAIRE

### Quels conseils donner aux futurs associés ?

**1.** Mener une réflexion approfondie avec vos associés pour discuter et apprécier les « atomes crochus » puis dans votre for intérieur pour décider en toute connaissance de cause.
**2.** Réfléchir au contenu et à la portée des engagements respectifs.
**3.** Analyser les motivations de chaque associé et proscrire la recherche de seuls avantages fiscaux.
**4.** Éviter les causes de mésentente en choisissant un modèle économique adapté.
**5.** Faire une lecture sérieuse des statuts, du règlement intérieur et du pacte d'associés pour une compréhension absolue des clauses et conditions devant régir l'association.

PACTE D'ASSOCIÉS

# Les clauses de sortie du pacte d'associés

Même limitées dans le temps, certaines contraintes peuvent apparaître insupportables aux associés. Un désaccord sur la gestion de la société par exemple peut se concrétiser par un souhait de quitter l'officine. COMMENT PRÉVOIR LA SORTIE D'UN ASSOCIÉ ?

Le pacte d'associés, qui permet de prévoir à l'avance une solution aux éventuels différends pouvant intervenir entre associés, peut accueillir des clauses de sortie.

## Organiser les modalités de sortie d'un associé

La mise en place de ces clauses permet en effet de désamorcer certaines situations conflictuelles en organisant les conditions et les modalités de sortie d'un associé. Il s'agit souvent de l'associé investisseur, présent pour aider le pharmacien à s'installer, mais cela peut aussi être un associé exploitant partant bientôt à la retraite.

## Trois clauses fréquentes

Que la sortie soit prévue ou non, le pacte d'associés offre une solution dans un cadre prédéterminé pour les associés. Voici les trois clauses les plus fréquentes en pharmacie :

### La clause de sortie « simple »

Elle permet au signataire de se dégager de la société exploitant l'officine en prévoyant la cession de ses titres à l'autre associé qui sera tenu d'acheter.

Cette clause garantit à un associé le droit de sortir à la survenance d'un événement ou d'une échéance. Le cas le plus fréquent est celui du pharmacien qui souhaite anticiper son départ à la retraite. L'entrée au capital d'un nouvel associé (souvent plus jeune) est alors conditionnée à sa sortie à court terme. Cette clause prévoit en effet un engagement d'achat de la part de l'associé restant et un engagement de cession de l'associé souhaitant partir.

### La clause de sortie conjointe

Aussi appelée clause de « tag along », elle a pour but de protéger un associé d'une nouvelle association dont il n'a pas forcément envie. En effet, celle clause permet aux associés ou à certains d'entre eux d'obtenir le droit de

céder leurs parts ou actions si l'un deux vient à céder ses titres.

En effet, tout associé qui reçoit une proposition d'achat de ses titres est tenu d'informer les autres associés bénéficiaires de la clause. Ces derniers disposeront alors de la faculté de céder leurs titres au même acquéreur et dans les mêmes conditions que celles proposées à l'associé qui a reçu la proposition d'achat.

### La clause de sortie alternative

Cette dernière clause permet de mettre fin à une situation de blocage. Par le jeu de cette clause, un associé peut demander à un autre associé d'acquérir ou faire acquérir ses titres selon une procédure validée, en amont, d'un commun accord entre eux (lors de la rédaction du pacte d'associés). A défaut d'acceptation, l'associé ayant reçu la proposition d'achat sera tenu de céder ses propres titres à l'autre associé aux mêmes conditions. L'activation de cette clause est lourde de conséquences car elle implique la sortie d'un associé et oblige l'associé restant à gérer seul la pharmacie.

Pour que ces clauses trouvent leur pleine efficacité, il est fondamental que ces clauses aient été réfléchies, et correctement rédigées. En cas de désaccord persistant, tout associé peut demander la dissolution de la société ou la vente de la pharmacie, ce qui peut avoir des conséquences dramatiques.

TIM GOUW

**EN CHIFFRES**

# 16508*

**C'est le nombre d'officines de pharmacie exploitées en société.**

La tendance est la préférence irréversible pour la forme d'exploitation en société par rapport à l'exploitation en nom propre. Sur les 21816 officines ouvertes au public au 1er septembre 2017, 16508 sont exploitées en société. L'écart entre ces deux formes d'exploitation ne cesse de grandir depuis 2009.

***Source :** Ordre national des pharmaciens, www.ordre.pharmacien.fr, septembre 2017

**Seul ou en association ?**
Téléchargez notre fiche technique sur l'installation en nom propre ou en société sur www.pharmetudes.com/s-installer.

PACTE D'ASSOCIÉS

# La clause de garantie croisée d'associés

La garantie croisée d'associés a pour objectif de protéger l'activité de la société exploitant la pharmacie contre le risque financier lié au décès d'un des associés. Préserver les intérêts de chacun n'est jamais simple. La garantie croisée peut être un bon compromis.

Le décès d'un associé entraine d'importantes conséquences tant pour les héritiers que pour l'associé survivant. En effet, l'associé survivant n'a pas toujours les moyens de racheter les titres de l'associé défunt et les héritiers ne sont souvent pas en mesure de se voir attribuer les titres ou la gestion de l'officine et ils n'en ont souvent pas l'envie. La souscription de cette garantie permet à l'associé survivant d'obtenir le capital lui permettant de racheter les titres transmis par voie de succession aux héritiers de l'associé décédé. Les héritiers de leur côté reçoivent les fonds correspondant à la cession des titres et peuvent régler la succession.

## Comment cela fonctionne ?

Chacun des associés souscrit une assurance décès. Le capital assuré garantie la valeur de la participation à racheter et l'assurance désigne l'autre associé comme bénéficiaire, proportionnellement aux taux de détention de parts.

Bien évidemment, dès le versement de l'indemnité par la compagnie d'assurances à l'associé restant, ce dernier à la charge contractuelle d'utiliser les capitaux pour procéder au rachat des titres aux ayants droit et ainsi, il sécurisera la gouvernance et la gestion de la pharmacie.

Dans ce contexte, il est fondamental d'évaluer la valeur des titres de chaque associé – et de la réévaluer régulièrement – ou d'établir une méthode fixe de calcul du prix desdits titres. Il est également important de faire le point avec les héritiers sur le fonctionnement de cette garantie.

## Les bénéfices de cette garantie

La mise en place de cette garantie permet donc d'apporter :
**– une solution financière** en indemnisant rapidement et justement les ayants droits et en évitant ainsi à l'officine de recourir à un crédit (si cela est possible …) ;
**– une solution professionnelle** en laissant à l'associé toute liberté dans le choix d'un futur associé pour continuer d'exploiter l'officine ;
**– une solution garantissant la valeur des titres**.

PHARMÉTUDES INSTALLE UNE OFFICINE ANTON&WILLEM

# "Concilier médecine alternative et exercice classique de la pharmacie est un challenge intéressant !"

Sandrine Coutable-Avantin, anciennement titulaire au Mans (72), a choisi de s'installer à Poitiers (86) sous le concept de l'enseigne Anton&Willem, réseau de pharmacies dédiées aux médecines naturelles et alternatives.

## Pourriez-vous nous présenter votre parcours ?

**Sandrine Coutable :** Diplômée en 1999, j'ai exercé en tant que pharmacien adjoint jusqu'en 2005 puis j'ai repris en association une officine située en centre-ville du Mans (72). A l'occasion de la mutation professionnelle de mon mari, j'ai saisi l'opportunité de me réinstaller en centre-ville de Poitiers (86).

**Pharmacie des Cordeliers**
Un comptoir accueillant aux couleurs de l'enseigne Anton&Willem

## Pourquoi avoir choisi l'enseigne Anton&Willem ?

**S.C. :** L'officine que je souhaitais acquérir était très bien placée à Poitiers - dans une rue piétonne, à l'embranchement de trois rues, avec un flux très important. Pourtant, elle était en perte de vitesse. L'environnement concurrentiel était intense avec plusieurs pharmacies à proximité, plus ou moins discount. Il était nécessaire de se différencier. L'enseigne Anton&Willem répondait à cette problématique. Ma rencontre avec Nadine Dreyfus, titulaire à Caen, dont l'officine était passée sous enseigne depuis près d'un an, a fini de me conforter dans mon projet. Concilier médecine alternative et exercice classique de la pharmacie est un challenge intéressant. La gamme proposée, par la marque propre et les laboratoires référencés, permet d'offrir aux clients un large

**Pharmacie des Cordeliers**
Avant/après : la façade de la pharmacie après un mois de travaux est méconnaissable.

choix de traitements et une réponse aux demandes des clients adeptes des médecines douces.

## Quel bilan tirez-vous après un mois d'ouverture ?

**S.C. :** Les premiers jours ont été surprenants. Nous avons fermé l'officine pendant un mois pour réaliser d'importants travaux. Nous avons accueilli une clientèle déjà très informée sur la médecine naturelle. L'équipe a dû s'adapter et monter en compétence rapidement sur des traitements qu'elle connaissait mais dont elle avait moins développé le conseil auparavant. La formation assurée par l'enseigne et les laboratoires associés a très vite contribué dans ce sens. Le bilan est aujourd'hui très positif - tant sur l'aspect qualitatif du local de l'officine que sur la motivation de l'équipe en place, la satisfaction clientèle ou encore la hausse sensible de la fréquentation.

## Comment réagissent les clients à cette pharmacie ?

**S.C. :** Vous avez deux types de clientèle. Une clientèle que l'on pourrait qualifier de classique : à l'ouverture, celle-ci était un peu perdue, incertaine de retrouver son officine de pharmacie. Il a fallu faire preuve de pédagogie. Nous avons rassuré cette clientèle en expliquant que notre officine dispensait toujours l'allopathie mais avec une spécialisation en médecine alternative. Les deux étant souvent complémentaires. Les descentes d'OTC classiques ont conforté notre discours en positionnant les marqueurs d'une pharmacie traditionnelle. Le deuxième type de clientèle a une appétence certaine pour la médecine alternative, elle est très au fait de cette médecine. L'important est de ne pas être dogmatique et de concilier les deux médecines. Elle se positionne dans une nouvelle tendance très actuelle d'automédication dans laquelle les produits bio, sains et naturels sont

prépondérants.

### Ce n'est pas trop difficile de basculer 100% de la surface de vente ?

**S.C. :** Le changement a été radical. Nous avons dû expliquer que le basculement vers une officine spécialisée n'empêcherait pas de répondre aux demandes de traitements traditionnels et à la dispensation d'ordonnances classiques. L'enseigne Anton&Willem est une valeur ajoutée pour l'officine : elle apporte une gamme de produits dont certains sont exclusifs Anton&Willem, elle permet de me spécialiser et de me distinguer de mes confrères. Je reste toutefois la titulaire et la seule décisionnaire dans la gestion de mon officine. Je pense que l'hyperspécialisation de l'officine permet d'offrir un vrai potentiel de développement pour les pharmacies de centre-ville ou de quartier.

**Pharmacie des Cordeliers**
Les spécialités alternatives Anton&Willem

**Merci à Sandrine Coutable-Avantin pour son temps consacré pendant l'ouverture de son officine de pharmacie.**

---

**ANTON&WILLEM**

# La santé autrement

Anton&Willem est un réseau innovant de pharmacies sous enseigne, dédiées aux médecines naturelles et alternatives. Leur positionnement, au-delà des attentes manifestes des clients sur une médecine plus naturelle, est un levier très efficace de pérennisation du modèle économique de l'officine de pharmacie.
Lancé fin 2014 et fort d'une dizaine de pharmacies, le concept se décline en corner ou sur des surfaces complètes pour retrouver marge, croissance et surtout beaucoup de plaisir au comptoir.

### Contactez-nous

**>** Vous êtes pharmacien, vous êtes convaincu par les médecines alternatives et vous souhaitez vous installer ? Ecrivez-nous et nous prendrons contact avec vous dans les meilleurs délais.
**contact@pharmetudes.com**
**05 49 62 87 89**

OFFICINES

# Nos officines à vendre

Découvrez nos annonces d'officines de pharmacie à vendre en France et dans les dom-tom.

## Alsace, Lorraine, Champagne-Ardenne

**Mme Segers - 03 26 87 71 72**

(51) MARNE 51. Exclusivité officine dans village bien desservi toutes commodités. Centre médical. Commerces. Tout confort. Construction récente. Local de 269 m². CA MOYEN 850 000 €. Prix intéressant.

(51) OFFICINE 51. Grande ville. CA env 1 050 000€.

(51) MARNE Grande ville, Pharmacie de quartier, CA moyen de 1 200 000 €. Possibilité d'achat des murs (immeuble entier).

**M. Quenot - 06 82 96 45 40**

(08) ARDENNES Pharmacie CA env 680 000 €.

## Aquitaine, Limousin, Poitou-Charentes

**M. Coutable - 07 64 09 88 36**

(79) Ville moyenne dynamique, fonds de commerce d'une très belle officine récente. CA stable de 1850K€. Nombreuses constructions prévues, redynamisation totale du quartier avec entre autre créations de crèches. Parking, marché à proximité et tous commerces. Activité saine, équipe agréable, bon environnement médical stable.

(16) Vignoble charentais, à céder 50% parts sociales d'une pharmacie rurale (10km de Cognac). CA 1M€. Bel outil de travail récent.

(86) Officine seule au village offrant très bel outil de travail. 1ère couronne de Tours. Beau panier moyen, clientèle CSP +. Stationnement et facile, bon environnement médical. Idéal 1ère acquisition.

(17) La Rochelle – Cause départ en retraite belle officine située en hyper centre ville et développant un CA de 1050K€. Très bonne rentabilité, belle marge brute. Bail récent, prévoir travaux de rafraichissement.

## Auvergne, Rhône-Alpes

**M. Quenot - 06 82 96 45 40**

(63) Idéal pour un couple de pharmaciens. Vente de 2 officines à 30 minutes l'une de l'autre pour cause de départs à la retraite. A proximité des célèbres stations thermales de la Bourboule et du Mont-Dore. L'une des pharmacies dispose d'un logement spacieux. Caractérisitiques de chacune des pharmacies :
- dotée d'une clientèle rurale et touristique, la pharmacie bénéficie d'un bon environnement médical (2 médecins généralistes, 1 cabinet d'infirmières, 1 masseur kinésithérapeute). CA 950k€. Zone ZRR : Pas d' impôt sur le revenu pendant 5ans puis dégressif pendant 5ans de plus. Horaires d'ouverture à 43h hebdomadaires. Pas de frais de personnel. Zone de livraison. Accessible aux personnes à mobilité réduite. Aucun travaux à prévoir. Dispose d'un logement spacieux, acquisition des murs possible. Prix attractif : 3 fois l'EBE
- Dotée d'une clientèle rurale et touristique, la pharmacie bénéficie d'un bon environnement médical (1 médecin généraliste et 1service de soins à domicile). CA 500 k€. Horaires d'ouverture à 43h hebdomadaires. Pas de frais de personnel. Zone de livraison. Accessible aux personnes à mobilité réduite. Aucuns travaux à prévoir. Prix attractif : 3 fois l'EBE.

(26) Valence. Quartier et passage. Surface 90m².Excellent environnement social et médical. CA 1.5 M d'€.

(01) Proximité Lyon. Pharmacie de village. Travaux agencement récents. Départ retraite. CA 0,9  M d'€.Prix négociable.

(07) SUD ARDECHE. Village touristique. Commune dynamique. Local neuf 120m². Cabinet médical contiguë. CA 650k€. Prix attractif.

(69) Pharmacie de bourg en plein essor démographique. 30 mn du centre de Lyon. Importants projets immobiliers engagés sur la commune.

Horaires d'ouverture : 8h30 12h30 /14h00 19h00 du lundi au samedi 19h00. Gardes : 4 à 5 par an le dimanche ou jours fériés. Local : 130m². Espace vente : 60m². Espace confidentialité. Rangement : tiroirs et armoires. Agencement propre. Télésurveillance. Chauffage= climatisation réversible. Environnement médical : 2 médecins généralistes. Personnel : 1 préparatrice. Logiciel Informatique : LGPI. 2 postes vente, 1 derrière et 1 sur le côté pour 1/3 payant. Très bon environnement social. Départ retraite. Chiffre d'affaires: 800.000€.

(69) Villeurbanne. Pharmacie de quartier. Forte densité de population. Très bon environnement social. Important cabinet infirmiers. Locaux commerciaux rénovés. Groupes scolaires proches. Horaires : du lundi au vendredi 8h30 12h15 / 14h15 19h15, samedi ouverture 8h45 et fermeture 18h30. Surface local 85 m², acquisition des murs possible. Porte automatique, espace confidentialité, agencement neuf. Logiciel informatique LGPI, 5 postes à la vente. Effectif personnel adapté pour accueillir 2 pharmaciens titulaires ou 1 pharmacien adjoint. Chiffre d'affaires 1.7M d'€, EBE comptable > à 10% du CA. Vente pour motif familial, prix attractif : 1.2 M d'€. Urgent : opportunité à saisir.

(38) Pharmacie de village sur RN7. Proximité autoroute A7. Population en évolution positive. Bon environnement social. 4 médecins sur communes limitrophes sans pharmacies. 1 infirmière. Horaires 8h30 12h30 15h00 19h30 du lundi au samedi matin inclus. Local 130 m². Acquisition des murs possible. Personnel : 1 préparatrice. Chiffre d'affaires : 550 k€. Marge>32%. Pas de para, 1 gamme de dermo-cosmétique. Informatique : LGPI. 3 postes vente, 2 bureau et déballage. Prix de vente mandat : 300 k€. Motif vente : retraite. A dynamiser.

(38) Pharmacie de village située en bord de RN7. Vente d'une officine rurale située sur une commune en croissance démographique positive pour cause de départ à la retraite. Située en bord de RN7, l'officine bénéficie de la présence d'une infirmière sur la commune et de 4 médecins sur des communes limitrophes sans pharmacies. CA 550k€ – marge : 32%. Local de 130 m² – acquisition des murs possible. Personnel : 1 préparatrice. Logiciel informatique : Pharmagest – 3 postes à la vente et 2 postes bureau / déballage. Pas de parapharmacie mais une gamme de dermo-cosmétique à la vente. La pharmacie est ouverte sur 46,5h réparties du lundi au samedi midi. Prix de vente : 300 k€.

(07) Pharmacie de bourg. Proximité Montélimar-Vallée du Rhône-Ardèche sud. Proche autoroute A7 et des grands axes RN 86 et RN07. Située à côté Maison de santé avec 3 jeunes médecins, infirmiers, kinés, sage-femme. Horaires d'ouverture : 9h00 12h00 / 14h30 19h00 du lundi au samedi matin inclus. Logiciel LGPI : 3 postes +1 à la vente, 2 postes déballage et bureau. Matériel en location et leasings. Espace exploité 130m² + 70m² sur même niveau à aménager. Studio de garde. Rangement : tiroirs et armoires. Porte automatique. Marques parapharmacie : Avène, Klorane, Caudalie. Parking privé 5 places + stationnement public dont une place handicapés. Possibilité logement. Chiffre d'affaires: 1.000.000 €. Environnement social et humain de qualité. Potentiel à développer.

(38) Implantée dans un centre commercial à proximité de Lyon, la pharmacie bénéficie d'un fort potentiel économique. Dotée d'un excellent environnement médical (Maison médicale composée de 4 jeunes médecins, 2 infirmières) et d'un bon environnement social (écoles, crèches…), la pharmacie réalise un CA de 560 k€ pour une marge commerciale de 31,5%. Prix des murs : 50 000 euros. Prix de vente : 54% du chiffre d'affaires. Frais de personnel : 1 préparatrice à temps complet. Horaires d'ouverture à 49h hebdomadaires réparties du lundi matin au samedi midi. D'une surface de 130m² l'officine possède un local de confidentialité, 3 postes de vente, un bureau et est équipée du logiciel Pharmagest. En vente pour cause de départ à la retraite.

(01) Proximité vallée de la Saône. Pharmacie de village. Commune en expansion. Maison médicale. Agencement état neuf. Surface 110m². Départ retraite. A développer. CA 900 k€.

**M. Quenot - 06 82 96 45 40**
**Mr Nazareth - 06 10 84 22 65**

(01) Pharmacie de bourg. Limitrophe ville importante. Excellent environnement social. Commune en croissance démographique. Environnement médical : 6 médecins généralistes. Cabinet avec 3 infirmiers. Pas de collectivité. Horaires d'ouverture : 8h30,12h30/14h00,19h00 du lundi au samedi matin, fermée

samedi après-midi. Local 220 m² dont 50% espace de vente. Parking avec place handicapé. Espace orthopédie et espace confidentialité. Porte automatique. Agencement état neuf. Type de rangement : tiroirs et armoires. Personnel qualifié. Pharmacie certifiée qualité ISO. Marques para : Lierac, Nuxe, Roche Posay, Ducray , A-Derma. Logiciel : LGPI ; 5 postes dont 1 assis à la vente, 1 poste administratif, 1 déballage et 1 bureau. Chiffre d'affaires : 2 M d'€. Motif de la vente : départ retraite.

## Bretagne

**Mme Lorenzini - 02 98 95 34 59**

(29) Commune du Sud Finistère. Surface commercial d'environ 152m². Maison médicale sur la commune avec nouveau pôle en 2017.

## Ile-de-France

**M. Le Gueut - 06 30 15 80 27**

(75) Paris 16ème. Officine de quartier. CA : 330 000€. Départ retraite. A dynamiser : potentiel de développement important (phytothérapie, OTC, para). Très bon environnement médical (à 150m du C.E.P.M.P : centre médical et paramédical récemment ouvert), école primaire et crèches à proximité. Pharmacie d'angle, superficie 100M2 + cave. Prix de cession : 40% du CA

**M. Andraud - 06 30 94 38 54**

(94) Val de Marne. Proche Paris. CA juin 2016 = 1.570 K€ HT. Surface > 120 M2 avec double entrée. Pharmacie située sur une place centrale de la ville. Pas de concurrence directe. Tous commerces : poste, supermarché, collège, Ecole primaire, maternelle… Arrivée d'un cabinet médical. Pas de collectivité.

(77) Exclusivité – Retraite. Pharmacie seule au village. CA HT > 1.8 M€ ; Marge Brute > 32 %. Environnement médical stable. Orthopédie à dynamiser. Boulangerie, Poste, Alimentation. Travaux à prévoir coté pharmacie. Habitation très agréable à vivre ; murs à vendre. Possibilité d'acquérir au minimum 51 % de la valeur du fonds avec un Titulaire investisseur déjà installé dans une ville proche et désireux de créer un partenariat professionnel : apport recommandé = 100 K€ pour 51% des parts.

(95) MB > 30%. Retraite. Belle surface. Axe passant. Proximité commerces, poste, écoles…

(91) Retraite, Vente Murs et Fonds. Pharmacie spacieuse, environnement tous commerces dans un centre commercial fermé. CA HT > 1 M€. Marge brute > 30 %. Valeur Économique = 650 K€. Prix de Vente du Fonds = 600 K€. Apport conseillé = 100 K€ pour un revenu escompté de 40 K€ annuel avant IR et hors progression. Possibilité d'acquérir les murs 250 K€ (10*loyer annuel HC).

(95) Retraite. Pharmacie de passage, orientée médicament. 130 M2 de surface. Faible plage horaire. Bon environnement scolaire et médical. Travaux à prévoir.

(91) CA 1 250 000 € HT – en forte progression depuis le transfert de l'officine. Agencement neuf dans un local de 200 m2 en RDC situé sur grand axe. Nombreuses constructions en cours sur le secteur. Nombreux commerces dont supérette bio de 300 m2 + marché bi-hebdomadaire. Cabinet médical + crèche dans le même immeuble. Nombreuses écoles maternelles et primaires sur le secteur. Clientèle aisée de tous âges.

**Mme Segers - 03 26 87 71 72**

(51) SEINE ET MARNE. Officine centre ville. Bien équipée. Bon environnement médical. Bonne gestion. CA 1 500 000 €.

## Occitanie

**M. Le Gueut - 06 30 15 80 27**

(30) NIMES. Pharmacie de quartier sur axe très passant. CA : 820k€ en progression. Départ retraite. Prix raisonnable. Possibilité achat murs et garage et parking.

## Pays-de-la-Loire

**M. Coutable - 07 64 09 88 36**

(53) A céder dans ville touristique de Mayenne, officine seule au village avec très bon environnement médical. CA de 1100K€ en hausse. Bons ratios. Travaux récents. Cession cause mutation.

(49) Région Choletais, belle officine de village dans communauté de commune dynamique réalisant un CA de 900K€ avec beau potentiel d'évolution. Bel outil de travail. Accroissement de la population à venir du fait de nombreuses constructions. 2 établissements scolaires. 1 médecin généraliste assuré. Projet de transfert avec la mairie sur axe passager et regroupement possible professions médicales ou paramédicales pluridisciplinaires. Possibilité d'acquérir une maison d'habitation en sus. Idéal première installation.

(53) Nouveau. Officine de

centre-ville réalisant un CA HT de 1M€. Très bons facteurs de commercialité. Idéal première acquisition. Prix de cession à 3,3 fois EBE retraité. Très bon outil de rémunération. Faible masse salariale. Bail neuf renouvelé avec beau logement de service.

(44) Nantes. Pharmacie de quartier recherché. Bons facteurs de commercialité. Située sur axe très passant. Stationnement facile. CA 500K€. Faible masse salariale. Bail récent. Idéal première acquisition avec un potentiel de développement certain.

(85) A céder officine de centre bourg situé à quelques kilométriques des Herbiers et La Roche sur Yon. 1 heure du littoral. Exploitation seule mais très facile avec possibilité de nombreux congés ; remplacements aisés. Chiffre d'affaires de 650K€ avec une marge brute à environ 34%. Installation imminente par la mairie d'un médecin en face de l'officine.

## Provence-Alpes-Côte d'Azur

**M. Le Gueut - 06 30 15 80 27**

(06) NICE. CA 1 450 000€. Départ retraite. Bordure vieux Nice. Proche grande artère très passante avec tram (arrêt face pharmacie). Lycée à proximité (3000 élèves). Nombreux commerces. Clientèle de quartier et touristique. Bon environnement médical. Bons ratios. A développer. Prix raisonnable.

(84) Proche Avignon. Pharmacie de village. Départ retraite. CA : 1,5M€. Très belle officine, superficie 100M2 , agencement récent. Laboratoire d'analyses mitoyen, cabinet médical en face. Bonne rentabilité. Constructions logements prévues.

(13) AIX EN PROVENCE. CA : 1,25M€ en progression continue. Bons ratios. Secteur prisé sur axe très passant (parking). Ecoles et collège. Excellent environnement médical. Fort potentiel.

(13) MARSEILLE. Pharmacie de quartier proximité centre-ville. Agencement neuf. Bon environnement. CA : 700 k€. Départ retraite.

(13) Marseille. Pharmacie dans secteur prisé de Marseille. Clientèle de passage et quartier, bon environnement médical (4 médecins généralistes et clinique), proche écoles (primaire, collège, lycée). Horaires d'ouverture : 8h30-12h30 ; 14h30-20h ; samedi 14h30-19h. CA : 1M€. Départ retraite. Bonne rentabilité EBE : 16%. Prix de vente : 65%

(13) Marseille. Pharmacie quartier sud de Marseille. Belle officine d'une superficie de 160m2 dans résidence de standing. Bon environnement médical, clientèle variée (personnes âgées et famille) et clientèle de passage. CA : 1,3M€. Marge commerciale : 29,5%

(83) TOULON. Pharmacie de quartier sur avenue passante. Belle surface. Bon environnement médical et paramédical. CA : 1300k€

**Plus d'annonces ?**
Rendez-vous sur notre site internet www.pharmetudes.com/annonces/

**SUIVEZ-NOUS**

## Pharmétudes est présent sur les réseaux sociaux

Suivez l'actualité juridique et fiscale de la pharmacie sur nos réseaux sociaux : **@pharmetudes** et sur : **www.pharmetudes.com**.

PARCE QU'IL EST ESSENTIEL D'ÊTRE CONSEILLÉ LORS DE SA 1ÈRE INSTALLATION,

# les notaires Pharmétudes sont à votre écoute

Nos experts répondent à vos interrogations sur
**www.pharmetudes.com**

Experts en droit pharmaceutique, les notaires Pharmétudes vous accompagnent pendant votre projet de cession ou d'acquisition de pharmacie de la transaction à la rédaction des actes. Pharmétudes vous garantit le savoir-faire, l'expertise et la sécurité juridique.

Pharmétudes
LES NOTAIRES AU SERVICE DES PHARMACIENS

21 bis rue de chaumont 86011 POITIERS - Tél. 05 49 62 87 89 - www.pharmetudes.com

**SAVE THE DATE**

## Jeudi 9 novembre 2017

Giropharm organise une journée de l'installation, à destination des adjoints et jeunes pharmaciens qui souhaitent s'installer, le jeudi 9 novembre 2017 à Angers (49). Maître Bouvet, notaire associé au Mans et membre Pharmétudes, interviendra aux côtés de Giropharm, TG Conseil et Bernard Thellier.

**Informations et contact : cooperative@giropharm.fr.**

**JE M'INSCRIS !**

## Les conférences Pharmétudes

Tout au long de l'année, Pharmétudes co-organise avec ses partenaires des conférences gratuites en région à destination des pharmaciens en exercice et en devenir. Inscrivez-vous gratuitement pour vous informer et échanger avec les notaires Pharmétudes lors de nos conférences animées partout en France.

**pharmetudes.com/conferences/**

Pharmétudes
LES NOTAIRES AU SERVICE DES PHARMACIENS
21 bis rue de Chaumont
86011 POITIERS
Tél. 05 49 62 87 89

**Conception et rédaction** Pharmétudes - Document d'information non contractuel - **2017**