PharmétudesInfos

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

pharmetudes.com

PACTE DUTREIL

Transmettre son officine de pharmacie

ACTUALITÉS

- Bail commercial : les règles du jeu
- Pharmacies de garde : vos droits et obligations

p.6

INTERVIEW

Emmanuelle Stuber, Responsable pôle Juridique et Social chez Giropharm

p.9

PHARMÉTUDES

Le réseau s'agrandit : découvrez nos nouveaux notaires membres

p.15

#03 | 1er trimestre 2018

EDITO

La vie de l'officine

Les notaires Pharmétudes ont le plaisir de vous adresser ce troisième 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.

La transmission de votre officine de pharmacie est un moment délicat dans votre carrière de pharmacien. Le dossier de ce trimestre développe le pacte Dutreil : outil de transmission familiale. Ensuite, Pharmétudes est partenaire de Giropharm, groupement coopératif de pharmaciens. Emmanuelle Stuber, Responsable pôle Juridique et Social de Giropharm, vous présente les actions mises en place pour vous aider dans votre quotidien de pharmacien. Enfin, le réseau Pharmétudes s'agrandit, découvrez nos nouveaux membres.

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
Janvier 2018
Dépôt légal à Bnf
Janvier 2018

Sommaire

DOSSIER
Transmettre son officine à ses enfants avec le pacte Dutreil
Pages 3-5

ACTUALITÉS
- Pharmacies de garde
- Bail commercial : les règles du jeu
Pages 6-8

INTERVIEW
« Nous accompagnons les adjoints de la naissance de l'idée de s'installer jusqu'à leur entrée effective dans l'officine, et même au-delà »
Pages 9-11

ANNONCES
Nos officines de pharmacie à vendre
Pages 12-14

PHARMÉTUDES
Le réseau s'agrandit
Page 15

PACTE DUTREIL

Transmettre son officine à ses enfants avec le pacte Dutreil

La transmission familiale de son officine est un moment délicat pour le pharmacien. S'il existe des règles qui s'appliquent automatiquement, il n'en reste pas moins vrai que toute transmission nécessite une bonne préparation, que ce soit dans le cadre d'une donation ou dans celui d'une succession. COMMENT LA PRÉPARER ?

En présence d'un seul enfant, la transmission de l'officine est qualifiée de simple. Si le pharmacien titulaire a plusieurs enfants, la donation-partage est recommandée. En effet, lorsque le pharmacien titulaire souhaite donner son fonds de commerce de pharmacie (ou ses parts sociales) à l'un de ses enfants, pharmacien diplômé, il doit nécessairement allotir ses autres enfants non-pharmaciens.

Deux possibilités

1. Le pharmacien titulaire est en mesure de verser une somme d'argent « compensatoire » ou de donner un bien immobilier aux enfants non-pharmaciens. La transmission et le partage s'effectuent alors facilement, avec d'importants avantages fiscaux. En effet, le Pacte Dutreil, introduit en 2003, favorise la transmission familiale car ce pacte accorde une diminution de 75% des droits de mutation dus en cas de donation et

de succession.

2. Les parents sont dans l'incapacité de gratifier les autres enfants au jour de la donation, l'officine constituant le « seul » bien de leur patrimoine. Le donataire, l'enfant qui bénéficie de la donation, devra alors verser une soulte (somme d'argent) compensatoire à ses frères et sœurs non-pharmaciens au plus tard le jour de la succession. Cette situation est compliquée pour le donataire qui doit bien souvent contracter de lourds emprunts.

Le pacte Dutreil

Le pacte Dutreil, bien que contraignant car soumis à un formalise important, est un outil intéressant pour la transmission de l'officine. Il vous permet de bénéficier, sous certaines conditions, d'une exonération, à hauteur de 75% de la valeur de la pharmacie ou des parts sociales, des droits de donation et de succession à titre gratuit. Afin de bénéficier de cet avantage fiscal, plusieurs conditions doivent être réunies :

Engagement collectif

Les associés conservent collectivement au moins 34% de leurs titres. Cet engagement doit être respecté sur une durée de deux ans à compter de la date de l'enregistrement fiscal de l'acte le constatant.

Engagement individuel

Au moment de la transmission, le donataire (l'enfant qui reçoit l'officine de pharmacie) poursuit personnellement cet engagement en conservant les titres transmis pendant quatre ans.

Fonctions de direction

L'un des signataires de l'engagement collectif ou de l'engagement individuel doit, pendant la durée de l'engagement collectif et pendant les trois années qui suivent la transmission, exercer ses fonctions de direction (pharmacien titulaire) dans l'officine.

Depuis 2006, l'engagement collectif est réputé acquis (ECRA) lorsque le pharmacien donateur détient depuis deux ans au moins 34 % des titres requis et exerce la fonction de direction requise (pharmacien titulaire) au sein de l'officine. Les enfants du pharmacien peuvent alors directement prendre l'engagement individuel de conservation des titres (quatre ans). La lettre de l'article 787 B du code général des impôts a introduit une incertitude quant au fait de savoir si le donateur peut exercer lui-même des fonctions de direction pendant trois ans à compter de la transmission ou s'il appartient aux enfants et uniquement à eux de les exercer. Une réponse ministérielle du 11 octobre 2016, publiée au Journal Officiel le 7 mars 2017 précise que dans l'hypothèse d'un engagement collectif réputé acquis, l'exonération partielle ne pourra s'appliquer que lorsque, postérieurement à la transmission, le donateur (enfant du pharmacien) assure lui-

même les fonctions de direction de la société.

A l'avantage fiscal introduit par le Pacte Dutreil s'ajoute d'autres avantages « classiques » du droit successoral comme notamment la réduction de 50% des droits lorsque le pharmacien donateur à moins de 70 ans.

La réunion de ces conditions et les obligations déclaratives à réaliser exigent l'accompagnement par un professionnel du droit. Les notaires Pharmétudes se tiennent à votre disposition.

LA PAROLE AU NOTAIRE

Quelle valeur donner à l'officine en cas de donation ?

Toute opération de transmission de l'officine suppose au préalable une détermination de la valeur donnée, puisque les frais et droits sont basés sur cette valeur. Logiquement, nous sommes tentés de donner une valeur la plus basse possible. Cependant, les services fiscaux ont la possibilité de redresser les valeurs déclarées des biens donnés en se référant aux cessions de pharmacies intervenues à une date approchante (cessions remontant à 1 an voire 18 mois d'officines "similaires" dans le même secteur). Nous vous recommandons de faire évaluer l'officine préalablement, pour ne pas risquer un redressement souvent onéreux, engendrant pénalités et intérêts de retard.

Comment peut-on donner une valeur à l'officine ?

Cette valeur servira de base au calcul des droits de succession et à la répartition du patrimoine entre les héritiers. Il existe trois modes principaux d'évaluation :
- Évaluation de chacun des éléments de l'entreprise avec des méthodes spécifiques utilisées pour tenir compte de la nature de chaque bien,
- Évaluation de l'entreprise à partir de sa rentabilité, sa productivité ou sa capacité de financement (EBE),
- Évaluation de l'entreprise en tenant compte de sa capacité à produire un « superbénéfice », ce dernier étant égal à la différence entre le bénéfice de l'entreprise et celui qui pourrait être retiré du placement à des conditions normales de l'ensemble des capitaux investis. À cette évaluation, il faut ajouter une valeur subjective liée à la situation géographique privilégiée (mer ou montagne, emplacement au cœur d'une ville etc.),
- Évaluation par référence avec des cessions d'officines comparables situées dans une même région.

Qui peut pratiquer une telle expertise ?

Pour qu'elle ne puisse pas être contestée par l'Administration Fiscale ou donner lieu à des tensions familiales lors du partage, cette tâche doit être confiée à un professionnel. Les notaires Pharmétudes sont aptes à faire cette expertise. Ils éviteront, par leur intervention, les sous-évaluations qui pourraient fausser les amortissements comptables à pratiquer, ou les surévaluations qui occasionneraient un surcroît de droits de succession.

LÉGISLATION

Les pharmacies de garde

Conformément à l'article L. 5125-22 du Code de la Santé Publique, les services de garde et d'urgence sont organisés pour répondre aux besoins du public en dehors des jours d'ouverture généralement pratiqués par les officines sur une zone déterminée.

Les règles relatives au tour de garde sont consacrées par le Code de déontologie de l'Ordre des Pharmaciens. L'Ordre des Pharmaciens est donc compétent pour faire respecter ces règles et prendre les mesures et sanctions disciplinaires utiles, voire nécessaires. Chaque pharmacien titulaire doit ainsi être inscrit au sein de la liste des tours de garde et doit participer au rôle de garde. Il est responsable du bon déroulement du service de garde. Le pharmacien peut déléguer cette garde à son pharmacien adjoint ou à un pharmacien remplaçant.

Prévenir au minimum 15 jours avant la garde

En cas de délégation, le salarié requis pour la garde doit être prévenu au moins 15 jours avant la garde effective. Ce travail constitue une période de travail effectif rémunéré et donne droit au versement d'une indemnité de sujétion dont le montant brut est égal à une fois et demie la valeur du point conventionnel de salaire par heure de présence. Cette garde ouvre également droit au repos compensateur d'une durée égale au temps de présence. Les majorations ou bonifications prévues pour les heures supplémentaires restent dues.

FORSTEN DETTLAFF

Le pharmacien doit également veiller à prévoir une possibilité d'hébergement de son remplaçant.

Si le pharmacien-titulaire ne peut transférer son service de garde à un pharmacien adjoint ou à un pharmacien-remplaçant, il peut alors déléguer sa tâche à un autre pharmacien-titulaire sur le rôle de garde de la même région. Pour ce faire, il doit naturellement avoir son accord.

4,91 euros

L'organisation des gardes diffère des services habituels. Des honoraires de garde sont en effet portés en compte au patient pour les prescriptions sans ordonnance. Le montant de ces honoraires est en principe libre mais un tarif est recommandé par les représen-

tants des pharmaciens. Tous les pharmaciens n'appliquent pas cette règle, en ce qu'elle est souvent considérée comme un frein permettant au patient de ne pas considérer la pharmacie de garde comme une pharmacie de nuit. Quoiqu'il en soit, ces honoraires doivent être indiqués clairement et sans équivoque possible dans la pharmacie. Le montant des honoraires d'urgence est adapté chaque année. Pour l'année 2017, il s'élève à la somme de 4,91 euros.

Ordonnances et remboursements

Concernant les médicaments remboursés, ils ne sont pas soumis à un honoraire particulier et sont délivrés classiquement. Lorsque le pharmacien transmet les ordonnances à la sécurité sociale, il lui appartient d'indiquer qu'il était de garde au moment de la délivrance (la date et l'heure) et de cosigner l'ordonnance.

OFFICINE

Bail commercial : les règles du jeu

Acquérir ou louer les locaux de l'officine : chaque solution a ses avantages et ses inconvénients. QUELS SONT LES ENJEUX DE LA LOCATION ET LES RÈGLES DU JEU DU BAIL COMMERCIAL ?

Une attention particulière doit être portée aux clauses et conditions que ce contrat contient. Les clauses les plus sujettes à contentieux sont naturellement celles relatives au loyer (et aux charges) mais également celles ayant trait à la durée du bail, à son renouvellement et celles concernant les travaux.

Le loyer

Le plus souvent, lorsque vous achetez une officine, le bail se poursuit sans que vous puissiez intervenir sur le contrat en lui-même. Le loyer et les charges sont fixés, et vous avez implicitement donné votre accord sur ce loyer en acquérant la pharmacie. Cependant, il est indispensable de vérifier quelles

sont les dates et les modalités de renouvellement dudit loyer. En effet, si le principe de base permet de plafonner le loyer en prenant pour référence l'indice des loyers commerciaux (ILC) ou l'indice du coût de la construction (ICC), le bailleur dispose d'une possibilité de déplafonnement si la durée du bail commercial excède 9 ans ou si les facteurs de commercialité ont été largement modifiés.

Par ailleurs, nous vous invitons à la plus grande prudence concernant les charges. Beaucoup de baux sont encore très évasifs. Or, il est fondamental d'identifier précisément la notion contractuelle de charge. Par exemple : qui doit payer la taxe foncière ? Est-elle comprise dans les charges au sens de votre contrat ?

La durée du bail

Classiquement, le bail commercial est conclu pour 9 ans mais il se peut qu'il soit plus long, 12 ans, ouvrant alors droit au « déplafonnement du loyer ». Ne laissez pas votre emploi du temps mettre en échec votre stratégie. Il vous appartient de connaître les dates et modalités de renouvellement.

Par ailleurs, les instances ordinales sont désormais « insistantes » sur le fait d'avoir un contrat de bail en bonne et due forme lorsque vous souhaitez procéder à une cession, un transfert ou un regroupement. Il faut donc s'en préoccuper sérieusement. Une fois encore, ce n'est pas en cas d'urgence, et lorsque votre marge de manœuvre sera clairement réduite, que vous pourrez négocier dans les meilleures conditions avec votre bailleur. Ne laissez pas ce dernier être en position de force. Il vous appartiendra de négocier au mieux la fin de votre bail (peut-on éviter de payer le loyer jusqu'à la fin du bail…) lorsque vous transférez votre officine.

Les travaux

Comme pour les charges, nombre de baux commerciaux contiennent des « clauses travaux », souvent très vagues, et qui entraînent de lourdes conséquences : osez poser les questions, soyez curieux. Par exemple, à qui incombe la charge de mettre la pharmacie aux normes d'accessibilité aux handicapés ? Qui devra payer un éventuel ravalement ? D'éventuelles peintures ?

Une clause indiquant la prise en charge des frais en application des articles 605 du code civil (« petites charges » comme le remplacement de la porte d'entrée du bâtiment ou la peinture) et 606 du même code (« gros travaux » comme le ravalement de la façade, les réparations de l'ascenseur, la toiture …) n'est pas assez précise. Demandez le détail. Depuis la loi Pinel, une description précise de la répartition des charges est exigée. Pour autant, de nombreux baux en cours d'application n'ont pas été rédigés sous cette législation. N'hésitez pas à solliciter la rédaction d'une liste précise au sein du bail. Nous vous encourageons à demander un avenant modifiant et détaillant les clauses de répartition des travaux, si vous estimez que votre contrat est imprécis.

GIROPHARM

"Nous accompagnons les adjoints de la naissance de l'idée de s'installer jusqu'à leur entrée effective dans l'officine, et même au-delà"

Ce trimestre, nous interviewons Emmanuelle Stuber, Responsable pôle Juridique et Social chez Giropharm. Pharmétudes est partenaire de ce groupement coopératif de pharmaciens. Découvrez Giropharm et ses outils pour vous aider à vous installer et à gérer votre officine au quotidien.

Pourriez-vous nous présenter Giropharm ?

Emmanuelle Stuber : Fondé en 1986, Giropharm est un réseau coopératif de 560 officines, créé par et pour des pharmaciens partageant une vision commune du métier. L'indépendance et l'implication des pharmaciens, coopérateurs, actionnaires et acteurs de Giropharm sont au cœur de notre modèle. Nous défendons une pharmacie moderne et éthique centrée sur l'accompagnement des patients.

Emmanuelle Stuber
Responsable pôle Juridique et Social chez Giropharm

Dans le cadre de votre programme d'aide à l'installation, quelles actions proposez-vous aux adjoints ?

E.S. : GiroTransmission, notre programme d'aide à l'installation, accompagne les adjoints de la naissance de l'idée de s'installer jusqu'à leur entrée effective dans l'officine, et même au-delà. Tout au long de ce « chemin de l'installation », nous sommes à leurs côtés pour :

- La définition de leur projet : quelle officine ? quel projet ? Nous proposons également, si besoin, une étude de marché afin de s'assurer de la viabilité du projet,
- Les aspects financiers : nous pouvons faire la valorisation, le prévisionnel, le business plan, nous les aidons dans la préparation du dossier bancaire et pouvons même les accompagner in-situ pour défendre leur dossier, nous proposons des solutions pour compléter le

financement si celui-ci est insuffisant (soit en faisant appel à des pharmaciens Giropharm qui souhaitent aider des jeunes à s'installer en investissant dans leur projet, soit au travers du prêt participatif avec la SOCOREC),
- Les aspects juridiques : étude personnalisée pour définir le meilleur montage juridique, partenariat Pharmétudes pour l'accompagnement juridique et la rédaction des actes,
- Puis pour les aider à bien démarrer leur activité : nous proposons un coaching pratique de prise de poste destiné à donner des clés managériales, de gestion d'officine et stratégiques au futur installé.

Le 9 novembre dernier s'est tenue la première Journée de l'Installation à Angers, quel bilan en tirez-vous ?

E.S. : Nous avions déjà organisé quelques soirées sur le thème de l'installation qui avaient connu beaucoup de succès. La suite logique, dans le cadre du déploiement de notre programme d'aide à l'installation, a été l'organisation de Journées de l'Installation, qui ont pour but de donner aux adjoints les clés d'une installation réussie en mettant l'accent sur 3 axes : concrétiser leur projet grâce à des conseils juridiques et financiers, se préparer au rôle de titulaire et préparer l'avenir de son officine dans une dynamique gagnante.

Nous avons souhaité pour cela aller à la rencontre des adjoints directement en région, pour un rendez-vous convivial et de proximité.

Dans le cadre de ces journées :
- Nous nous appuyons sur l'expertise de nos partenaires en les faisant intervenir sur des aspects techniques mais également sur des cas concrets afin de donner plus de visibilité aux adjoints. Ainsi, Pharmétudes informe les adjoints sur les structures et montages juridiques envisageables.
- Nous faisons également témoigner des pharmaciens installés pour un partage d'expérience et de conseils pratiques. Ces témoignages emportent un vif intérêt pour les adjoints présents.
- Nous terminons la journée par une intervention originale et exclusive d'un ancien négociateur du GIGN qui transpose son expérience à la situation du futur installé et au métier de pharmacien au travers de notions telles que la prise de risque, l'audace ou la gestion de la relation humaine.

"Un rendez-vous convivial et de proximité"

La 1ère journée a eu lieu à Angers le 9 novembre 2017 et a connu un vif succès. 34 adjoints étaient présents, adhérents Giropharm et non Giropharm (cette journée étant ouverte à tous). A l'issue de cette journée nous avons déjà plusieurs dossiers en cours dont certains bien avancés qui devraient se concrétiser dans le courant du 1er semestre 2018.

Nous avons également créé, spécifiquement pour ces journées, un Giro-Memo de l'Installation, un guide pratique qui comprend 4 parties : définir son projet, valorisation et financement, aspects juridiques, bien démarrer son activité.

Journée de l'Installation à Angers
Interventions de Luc Priouzeau, Administrateur Giropharm de la région Atlantique (en haut) et Maître Guillaume Bouvet, notaire associé au Mans et membre Pharmétudes (en bas).

Une prochaine édition est-elle prévue ?

E.S. : Nous avons d'ores et déjà prévu 3 nouvelles Journées de l'Installation en 2018 : le 29 mars à Arras, le 14 juin à Nancy et le 13 novembre à Aix en Provence.

Informations et contact :
cooperative@giropharm.fr

Dans une interview pour *Le Moniteur des pharmacies*, Jean-Christophe Lauzeral, Directeur Général Opérationnel de Giropharm, indiquait souhaiter mettre l'accent sur les transactions avec le programme GiroTransmission : pourriez-vous nous en dire davantage ?

E.S. : Nous connaissons tous la pyramide des âges de la profession de pharmacien. Giropharm n'est pas épargné par cette réalité, puisqu'on estime que 15% de notre réseau va partir à la retraite d'ici 2025. Nous avons dans notre base de données plus d'une centaine de coordonnées d'adjoints (Giropharm ou non) qui cherche une officine. En parallèle, nous avons dans notre réseau des pharmaciens qui souhaitent céder leur officine. Avec GiroTransmission, nous mettons en rapport adjoint et cédant, dans un process gagnant / gagnant, qui nous permet également de pérenniser et sécuriser notre réseau. Etant toutefois précisé que nous ne sommes pas transactionnaire.

Merci à Emmanuelle Stuber pour son temps consacré à cette interview.

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**.

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).

(08) ARDENNES Pharmacie CA env. 680 000 €.

Aquitaine, Limousin, Poitou-Charentes

M. Coutable - 07 64 09 88 36

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

(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 rafraîchissement.

(24) DORDOGNE officine en exclusivité zone touristique, officine CA de 2 670 000 €. Grande surface de vente, moderne et bien équipée. Bon environnement commercial.

(24) DORDOGNE officine en exclusivité zone touristique, officine CA de + 1700000 €. Centre ville. Appartement terrasse 130 m².

(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.

Auvergne, Rhône-Alpes

M. Quenot - 06 82 96 45 40

(38) Pour le prix d'une licence, à 40 mn de Lyon centre, pharmacie en vente. Seule pharmacie sur une commune supérieure à 4000 habitants, population en progression. Bon environnement médical bien réparti. Local 180 m² dont 120m² de plein pied, ré-agencement très facile. Horaires d'ouverture : du mardi au samedi, 9h00-12h00/14h00-19h00. Logiciel informatique LGPI : 3 postes à la vente, 1 poste bureau, 1 poste administratif. Chiffre d'affaires : 600 k€, potentiel de développement, départ en retraite.

(63) Officine rurale idéalement située à proximité des célèbres stations thermales de la Bourboule et du Mont-Dore. 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 pdt 5ans de plus. Horaires d'ouverture à 43h hebdomadaires. Pas de frais de personnel. Zone de livraison. Accessible aux personnes à mobilité réduite. Aucuns travaux à prévoir. En vente pour cause de départ à la retraite. Dispose d'un logement spacieux, acquisition des murs possible. Prix attractif : 3 fois l'EBE.

(63) Idéal pour un couple de pharmaciens. Vente de 2 offices 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 kinésithé-

rapeute). 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'€.

(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 : 300k€.

(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 supérieur à 600 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€.

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.

M. Coutable - 07 64 09 88 36

(35) Nouveau – Cession fonds de commerce officine cause retraite, située dans petite ville à 50km au nord ouest de Rennes. Chiffre d'affaire de 920K€ en progression, marge brute de 34,5%, EBE à +de 14%. Axe passant avec stationnement facile, bon environnement médical et commercial. Prévoir enveloppe travaux.

Île-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

(75) Paris 12ème. CA HT : 590 000€. Départ retraite. Officine de quartier sur avenue très passante. Bon état. Superficie 85m2 + cave 20m2. Clientèle fidèle à bon pouvoir d'achat. Nombreux commerces, mar-

ché 2 jours/semaine. Construction immeuble de logements sur 7 étages en face de la pharmacie. Très bon environnement médical. EBE retraité : 12%. Prix de cession : 45% (négociable).

M. Andraud - 06 30 94 38 54

(77) Exclusivité – Retraite. Constructions à venir – Potentiel certain. Pharmacie seule au village. CA HT > 1.6 M€ ; Marge Brute > 30 %. 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 Pharmacie Murs et Fonds. Pharmacie spacieuse, environnement tous commerces dans un centre commercial classé donc pérenne ; enseigne commerciale dynamique. CA HT – 2017 > 1 M€. Marge brute > 30 %. Progression assurée. Prix de Vente = 500 K€ < Valeur Économique = 650 K€. Apport minimum = 50 K€. Apport conseillé = 100 K€ pour un revenu annuel escompté > à 40 K€ Net avant Impôt sur le Revenu 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.

(75) PARIS Intra Muros. Pharmacie vente de parts. CA = 1.500 K€ HT. Marge Brute > 30 %. Nombreux commerces. Environnement commercial et médical dense : Nombreux commerces de bouche + cabinets médicaux à proximité. Constructions en cours. Travaux à prévoir. Cession par délégation de mandat.

(91) Essonne. CA 1 290 000 € HT – en forte progression depuis le transfert de l'officine. PV < 70 % du CA HT. 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 €.

Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées

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

(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

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

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

(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%.

(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 : 1,3M€ en progression continue. Bons ratios. Secteur prisé sur axe très passant (parking). Ecoles et collège. Excellent environnement médical. Fort potentiel.

Plus d'annonces ?

Toutes nos annonces sont disponibles sur notre site internet www.pharmetudes.com/annonces/

PHARMÉTUDES

Le réseau s'agrandit

Pharmétudes développe un maillage territorial complet avec au moins un référent sur chaque région.

Depuis le 1er janvier 2018, Pharmétudes compte 29 notaires experts en droit de la pharmacie en France. Nous avons le plaisir de vous présenter cinq nouveaux notaires :

- Maître **Laurence Briday-Lelong**, notaire à Orléans (45), tél. 02 38 53 38 13,
- Maître **Céline Chwartz-Lair**, notaire à Toulouse (31), tél. 05 62 73 68 20,
- Maître **Benoît Lamy,** notaire à Yvetot (76), tél. 02 35 95 08 01,
- Maître **Frédéric Peitavy**, notaire à Valras-Plage (34), tél. 04 67 11 02 00,
- Maître **Maël Viard**, notaire à Dijon (21), tél. 03 80 68 41 15.

Liste des départements avec un référent Pharmétudes :

- Ain (01)
- Aisne (02)
- Bouches-du-Rhône (13)
- Calvados (14)
- Côte-d'Or (21)
- Doubs (25)
- Eure (27)
- Finistère (29)
- Gard (30)
- Haute-Garonne (31)
- Hérault (34)
- Haut-Rhin (68)
- Hauts-de-Seine (92)
- Ille-et-Vilaine (35)
- Loiret (45)
- Marne (51)
- Martinique (972)
- Moselle (57)
- Nord (59)
- Oise (60)
- Paris (75)
- Pyrénées-Atlantiques (64)
- Pyrénées-Orientales (66)
- Réunion (974)
- Rhône (69)
- Sarthe (72)
- Seine-Maritime (76)
- Vienne (86)
- Yvelines (78)

Retrouvez toutes les coordonnées des notaires Pharmétudes sur notre site internet www.pharmetudes.com/pharmetudes/.

SAVE THE DATE

Jeudi 29 mars 2018

Giropharm organise une Journée de l'Installation, à destination des adjoints et jeunes pharmaciens qui souhaitent s'installer, le jeudi 29 mars 2018 à Arras (62).

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