

2022 2023 TOME 4

RÉUSSIR ENSEMBLE VOS PROJETS

LA FORCE D'UN RÉSEAU DE CABINETS INDÉPENDANTS SPÉCIALISTES DE LA TRANSACTION DE PHARMACIES

Acquisitions ■ Cessions ■ Regroupements ■ Transferts ■ Restitutions de licences ■ Courtage



Des cabinets de transaction toujours sur la brèche

En 2022, la pharmacie vit encore une année exceptionnelle en termes de croissance de chiffre d'affaires mais aussi d'implication dans les nouveaux services. Mais voilà qu'une crise de l'énergie, associée à l'inflation, est en bonne voie d'en chasser une autre (la crise sanitaire). La physionomie du marché des transactions pourrait s'en ressentir.

Si le marché des transactions de pharmacies a été dynamisé par le Covid-19, il convient néanmoins d'être vigilant sur les futures opérations d'acquisitions/cessions dans une période d'inflation, y compris sur l'évolution des prix de certaines officines (de chiffre d'affaires supérieur à 2 millions d'euros), et la remontée des taux. Les cessions de parts, plus complexes que la vente de fonds de commerce de pharmacie, sont de plus en plus nombreuses. Le manque de recul sur l'amortissement du fonds commercial n'est pas de nature pour l'instant à freiner, voire inverser cette tendance.

Malgré la période chahutée, les porteurs de projets – jeunes en première installation, réinstallations, montages en société d'exercice libéral (SEL) ou société de participations financières de professions libérales (SPEPL) – continuent de frapper à la porte des cabinets de transactions du groupe PSP

Pharma. Ces derniers prennent toujours autant de soin à les accompagner vers le chemin de la réussite. Et à répondre aux questions et préoccupations les plus fréquentes du moment des acquéreurs et des vendeurs. Ils nous font part des retours d'expériences de pharmaciens qui leur ont fait confiance. Tout aussi délectable.

➔ Boosters d'apport : les pièges à éviter !

Conçus tout particulièrement pour les primo-accédants pour leur faciliter l'accès à l'achat d'une officine, les boosters d'apport sont en plein boom. Venant en complément des prêts principaux, ces offres proposées par les groupements et les répartiteurs, avec l'appui de certains établissements bancaires, sont très attractives. Pour autant, elles ne sont pas la panacée et peuvent présenter certaines limites, voire faire courir un risque financier au jeune installé si le choix du type de booster d'apport n'est pas approprié ou si les conditions de remboursement de ce crédit ne sont pas adaptées.

Nicolas Plumecocq, du cabinet Plumecocq, présente les boosters d'apport en dévoilant la face cachée ou moins bien connue de ces aides.



« Il est aujourd'hui communément admis que l'apport personnel nécessaire à l'équilibre financier de la reprise d'une officine soit complété par un système de

booster d'apport. Plus que le simple coup de pouce d'un partenaire désireux d'accompagner le pharmacien dans son projet, le booster d'apport est, selon moi, un réel engagement qu'il convient de bien appréhender. Nous sommes régulièrement amenés à accompagner nos clients dans le choix et la mise en place de ces financements complémentaires, c'est donc légitimement que nous vous mettons en garde contre certains pièges à éviter. Il faut rester conscient que le booster d'apport est un prêt et qu'il y aura des contreparties. Attention donc aux coûts et aux conséquences sur l'exploitation !

Nous pouvons différencier trois principaux types de booster avec différents degrés d'implication :

- *Le prêt personnel directement de la banque à l'emprunteur. Il est le plus flexible, bénéficie d'un différé, peut être mis en compte courant et remboursé par anticipation ou refinancé sans contraintes. Il est limité dans le montant et souvent réservé aux primo-accédants. Il suffira de prévoir une rémunération suffisante pour son remboursement.*
- *Le prêt complémentaire lié à la caution d'un fournisseur. Il s'agit souvent d'un prêt en fine accordé à la SEL. Une attention toute particulière devra être apportée aux engagements pris vis-à-vis du fournisseur qui garantira le prêt auprès de la banque. Le risque est de ne pas avoir beaucoup de marge de négociation et de se voir imposer certaines choses.*
- *Le prêt participatif à travers un pool d'investisseurs qui offre souvent une plus grande largesse en apparence mais peut parfois occulter un potentiel conflit d'intérêt entre l'emprunteur et l'investisseur. En effet, la logique capitaliste de l'investisseur extérieur le pousse à voir son intérêt personnel et à agir selon son avantage. Une société d'exercice libéral par actions simplifiées (SELAS) sera souvent imposée avec parfois un système d'obligations rémunérées à un taux bien supérieur aux prêts bancaires et une sortie "à tiroirs" qu'il conviendra de bien maîtriser pour éviter les déconvenues. L'équilibre financier de la structure peut parfois être mis à mal et l'indépendance du titulaire bafouée. Il s'agira donc de se faire accompagner par un conseil extérieur neutre pour choisir en toute indépendance le montage le plus adapté, bien appréhender l'ensemble des contreparties et éviter les pièges. »*

➔ Comment réagissent les banques dans le cadre de l'amortissement du fonds commercial ?

Selon l'article 23 de la loi de finances pour 2022, les fonds de commerce acquis entre 2022 et 2025

pourront être amortis sur dix ans. Cette mesure optionnelle est-elle une vraie aubaine ou un piège ? En effet, elle n'est pas sans contraintes et sans conséquences pour le titulaire du fonds de commerce d'officine. Par manque de recul et par prudence, les banques peuvent se montrer circonspectes au moment de l'analyse d'un dossier reprenant cette option dans le business plan. S'il est encore un peu tôt de prédire toutes les réactions sur ce sujet, rien ne permet d'avancer que les positions n'évolueront pas avec le temps. En attendant, **Anthony Briet, du cabinet Conseil Riberry**, raconte ses premières expériences avec les banques à qui des dossiers avec amortissement du fonds commercial ont été présentés.



« Si l'amortissement du fonds commercial sur dix ans offre un avantage fiscal très important, on pourrait aussi penser qu'il va permettre à un acquéreur utilisant ce levier d'obtenir le financement de son projet plus facilement, même avec un apport relativement faible. Néanmoins, cette seconde hypothèse se heurte à la réalité du terrain.

Avec un client acquéreur, nous avons récemment présenté un dossier à plusieurs banques spécialisées, qui ont réagi à la pertinence de cette opportunité.

Pour commencer, un de nos interlocuteurs nous a expliqués que si cette option était choisie par l'acquéreur, il nous fallait lui présenter deux dossiers prévisionnels : un premier dossier sans l'amortissement et un deuxième intégrant cette nouvelle règle. La raison est la suivante : le projet doit être finançable sans l'amortissement du fonds commercial. En d'autres termes, l'usage de cette nouvelle règle comptable ne peut être l'argument qui permet d'obtenir le financement de son projet.

Les autres banques ne s'opposent pas, non plus, à cette alternative, mais nous mettent en garde : quid des projets au sein de l'officine après son acquisition ?

En effet, mon client envisageait d'effectuer des travaux dans les cinq années qui allaient suivre son installation. L'amortissement du fonds commercial entraînant, par définition, une

baisse des capitaux propres (voire des capitaux propres négatifs dans certains cas), les banques nous ont alertés sur la difficulté, pour notre client, d'obtenir un prêt dans les années qui suivent l'acquisition de l'officine.

S'il est encore trop tôt pour tirer des conclusions sur l'attitude adoptée par les banques sur ce sujet, nous constatons tout de même une grande mise en garde sur les problématiques soulevées par l'article 23 de la loi de finances pour 2022. »

➔ Comment valoriser une officine en 2022 ?

Les activités « Covid » (réalisation des tests antigéniques, vaccination, etc.) ont fortement impacté l'économie des officines, amené à identifier ces éléments non récurrents du chiffre d'affaires et de la marge, et à revoir l'approche de la valorisation du fonds de commerce afin de neutraliser les effets « boostants » temporaires de la crise sanitaire. Comme l'explique **David Roussel, du Cabinet Espace**, l'acquéreur doit avoir une valorisation juste de ce qu'il achète. Par son intervention, le cabinet de transactions peut en être le garant.



« Nous traversons une période inédite liée au Covid-19 durant laquelle la place des pharmacies s'est renforcée auprès des patients avec les tests, les campagnes de vaccination, la

vente de masques ou de gel hydroalcoolique. Qui aurait imaginé devoir prendre rendez-vous sur Doctolib pour aller voir son pharmacien ? Que l'on verrait des files d'attente devant les pharmacies ? Cette situation a eu de fortes répercussions sur les bilans qui sortent actuellement et se révèlent en grande majorité hors normes.

Cela étant, il est nécessaire pour valoriser au plus juste un fonds d'officine de prendre en considération trois critères ayant dernièrement

Spécialiste
du conseil
aux pharmaciens
en Rhône-Alpes
Bourgogne
Franche-Comté

RIBERRY Conseil
Transactions

Membre du réseau



**Nous sommes à votre disposition
pour mener à bien vos projets**



Première installation
Vente / Réinstallation
Départ à la retraite
Regroupement /
Transfert



Recherche personnalisée
Restructuration
Renégociation financière
Évaluation
Fonds de commerce
Parts de sociétés



Coordination des différents
acteurs (Banque, ARS, Notaire,
Avocat, Expert-comptable...)
Recherche de financement
Démarches administratives
et ordinales
Suivi après installation

www.riberry-transactions.com

04 78 33 10 09

302, rue Garibaldi
69007 LYON

riberry@riberry-transactions.com

évolué, en plus de ceux habituellement utilisés, à savoir l'activité soumise à TVA 0 %, la hausse des ventes de produits chers et l'envol des taux d'intérêt.

L'activité liée au Covid-19 et identifiée en TVA 0 % doit être obligatoirement retraitée en intégralité du chiffre d'affaires, tant au niveau des ventes que de la production vendue, pour retrouver une marge brute « hors Covid ». Sans oublier, bien sûr, de réintégrer les achats.

Le chiffre d'affaires des officines a également évolué à la hausse en raison de la forte augmentation des produits chers dispensés en pharmacie. Il faut donc être attentif à l'évolution des ventes à TVA 2,1 %. On ne peut définitivement plus prendre le CA HT comme critère d'évaluation ; un traitement contre la mucoviscidose à 16 000 euros par mois, soit 192 000 euros par an, peut-il être valorisé à 85 % ? Pour finir, on ne peut éluder la situation économique et la forte remontée des taux d'intérêt. L'augmentation de l'ordre de 1,5 % (de 0,70 % à 2,20 %) constatée sur l'année 2022 grève la capacité de remboursement d'un acquéreur de l'ordre de 95 000 euros par tranche de 1 million d'euros emprunté sur douze ans. Avec un apport et des hypothèses d'exploitation identiques, un acquéreur ne pourra plus proposer le même prix s'il souhaite conserver l'équilibre de son prévisionnel.

En conclusion, s'il est encore trop tôt pour connaître l'impact sur les futurs prix de cession, l'activité « Covid » va-t-elle se pérenniser et si oui à quel niveau ? Quelle sera la position des banques pour accompagner certains projets ? En revanche, une chose est sûre, la valorisation d'une officine est un exercice périlleux. L'accompagnement par un cabinet de transactions permet d'évaluer au mieux la réelle valeur d'une pharmacie. »

➔ Définir le chiffre d'affaires en vue d'acheter

Il est essentiel d'appréhender et comprendre tous les facteurs qui impactent la valeur d'entreprise. Chaque officine revêt des caractéristiques propres avec des écarts de prix parfois importants d'une affaire à l'autre, même à chiffres d'affaires identiques.

Véronique Roger, du cabinet Villard, détaille ce que doit être une bonne étude d'acquisition d'une pharmacie.



« Plusieurs critères sont pris en compte pour apprécier la valeur d'une officine et comprendre son fonctionnement. Un des critères les plus importants étant l'analyse du chiffre d'affaires (CA) hors TVA

qui permet de mesurer l'activité du titulaire en place et les particularités de l'affaire (patientèle, situation géographique...). Cette analyse doit impérativement porter sur trois ou quatre années pour en apprécier au mieux l'évolution.

Récemment, le cabinet Villard a eu à traiter un dossier particulièrement significatif. Nous avions une officine d'un CA de 2,6 millions d'euros hors taxes (HT) qui conduisait le cédant à des prétentions importantes, du fait de l'offre et de la demande. Nous lui avons demandé la composition de son CA comme nous le faisons dans chaque dossier, à savoir :

- le chiffre d'affaires dit "au comptoir" ventilé en fonction des différents taux de TVA. Ce critère permet d'apprécier le profil de la patientèle actuelle. Il permet ainsi à l'acquéreur de se projeter dans l'avenir, et d'envisager les axes de développement.

- l'identification des produits chers (en particulier au-delà de 1 930 euros, prix fabricant HT), dont nous savons qu'ils accroissent artificiellement le CA mais dégagent une marge insignifiante. Cette part de produits chers ne cesse de progresser ces dernières années et impacte les marges brutes des pharmaciens.

- ses éventuelles relations privilégiées avec une ou des collectivités. En effet, ce CA dit "volatile" est considéré comme incertain car le maintien de la relation commerciale entre la collectivité et le nouveau titulaire n'est pas garanti. Selon l'usage, en présence d'une ou deux collectivités, ledit CA est totalement exclu de la valorisation.



TRANSACTION DE PHARMACIES



Une équipe de professionnels à votre service à **PARIS** et en **ILE DE FRANCE**



Véronique ROGER
07 68 20 88 20
Paris ouest et IDF ouest



Christian HAYAUD
06 60 85 21 29
Paris, IDF nord/est



Sandra VITORES
06 01 05 01 11
Paris sud et IDF sud

36^{ter}, impasse de la Tour d'Auvergne - 75009 Paris
☎ 01 53 20 42 00 ✉ villard@cabinetvillard.com
🌐 www.cabinet-villard.com / www.psp-pharma.com

En revanche, dans l'hypothèse d'une mise en place d'un vrai savoir-faire et d'une spécialisation ralliant un nombre certain de collectivités de même catégorie, une valorisation spécifique pourra être établie.

Il s'est avéré que la part de produits chers était proportionnellement importante : 500 000 euros. Un contrat était en cours avec un EHPAD qui générait 150 000 euros.

A partir de ces données, nous avons retenu un CA de référence de 2 millions d'euros.

Dans ce cas de figure, nous n'avons pas eu à écarter du CA des tests Covid-19, le titulaire ne les pratiquait pas.

Dans la situation inverse, les acteurs du marché, qui considèrent le CA généré par les tests Covid-19 comme éphémère, ne le retiennent pas. En conclusion, vous aidez à bien analyser le CA passé, c'est vous donner toutes les chances de réussir votre installation. »

➔ Pourquoi envisager une cession progressive ?

Associer à temps et progressivement un adjoint de qualité, qui deviendra un jour son successeur, est dans l'air du temps et gagne de plus en plus les esprits. Les tensions sur les recrutements font en effet prendre conscience de l'importance de fidéliser les meilleurs éléments autrement que par des primes généreusement octroyées par le titulaire.

Surtout lorsque ce dernier aspire à préserver un équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle, et à ne pas se laisser submerger par l'inflation des nouvelles missions par manque de pharmaciens diplômés. Ou encore souhaite réaliser une partie de son patrimoine professionnel sans attendre l'âge de la retraite, ce qui a aussi du sens si le titulaire peut être confronté à des difficultés de transmission dans l'avenir.

Face à l'association intergénérationnelle, **Gilles Andrieu, du cabinet Espace**, a une vision très pragmatique des choses et souffle cette stratégie professionnelle aux « seniors » lorsqu'au gré d'une visite, ils se confient à lui...



« La transmission progressive est certainement un moyen pour répondre à de nombreuses questions au moment de céder », dit-il. Il entend souvent cette crainte : « A la retraite je vais m'ennuyer ». Ou encore : « La pharmacie, c'est toute ma vie ! »

Il rapporte ici son dialogue avec Olivier, 65 ans, qui a décidé de s'associer avec Romain pendant deux ans pour lever le pied en douceur :

Olivier : « Je souhaiterais céder à mon adjoint, mais il n'a pas les moyens et je souhaite vendre à un prix juste. »

Gilles Andrieu : « Il faut fixer un prix équitable, organiser financièrement la sortie définitive, accompagner dans l'établissement d'un pacte d'associés, rechercher un financement évolutif, envisager des montages juridiques (holding, réduction de capital, etc.). »

Olivier : « Je voudrais répondre à l'évolution de notre métier, mais je n'ai plus la force. »

Gilles Andrieu : « L'apport de sang neuf dans le management permettra d'envisager des évolutions indispensables : nouvelles missions, communiquer vers l'extérieur... »

Olivier : « J'ai un adjoint de qualité et je ne voudrais pas le perdre. »

Gilles Andrieu : « La meilleure façon de le garder n'est-il pas de lui proposer un rachat progressif ? Il sera valorisé, rassuré dans ce projet de l'installation. » En effet, si Olivier ne trouve pas de repreneur pour lui succéder, la vente progressive à l'adjoint en place s'avère la meilleure option.

Aux nombreuses questions que se posent des titulaires à quelques années de la retraite, le cabinet Espace peut leur apporter son expérience et son expertise. Dans ce type de montage, il faut être très vigilant sur les questions fiscales.

POURQUOI FAIRE APPEL À NOTRE CABINET DEPUIS PLUS DE 30 ANS ?

Notre cabinet est composé de 5 collaborateurs spécialisés exclusivement dans le conseil en transactions d'officines de pharmacie. Nos formations et expériences complémentaires dans les secteurs : Banque, Répartition, Groupement, et du Commerce nous permettent de vous apporter :

- Une **expertise** économique, comptable, juridique et fiscale dans le domaine de la transaction d'officines de pharmacie.
- Un professionnalisme et la garantie de créer un **réel partenariat** avec vous afin de vous accompagner tout au long de votre parcours.
- Des **professionnels qualifiés**.
Nous sommes détenteurs de la carte professionnelle de négociateur délivrée par la CCI (CP) et de la carte professionnelle des courtiers en opérations de banques et assurances (ORIAS).
- Un **réseau d'acteurs** locaux et régionaux de confiance avec qui nous collaborons depuis des années, et en toute indépendance.
- Des **conseils stratégiques** pour développer votre officine (stratégies commerciales, gestion, aménagement de l'espace de vente, etc).
- Des **conseils personnalisés** pour optimiser votre carrière (investisseur, regroupement, transfert, vente progressive, SPFPL).



Gilles ANDRIEU
06 03 08 45 55
gillesandrieu.espace@orange.fr
Président
cofondateur
en 1990

David ROUSSEL
06 30 46 44 97
davidrousseau.espace@orange.fr
Directeur
Général
Associé

Laurent BICHEREL
06 38 40 59 56
laurentbicherele.espace@orange.fr
Somme - Oise
Val d'Oise
Eure

Cécile ANDRIEU
06 84 45 61 62
cecileandrieu.espace@orange.fr
Yvelines
Eure
Eure-et-Loire

Justine LESBOS
06 26 86 13 21
justinellesbos.espace@orange.fr
Calvados
Manche - Orne
Sarthe

110, chemin de Tous Vents 76210 Gruchet le Valasse
02 35 31 90 60 - cabinet.espace@orange.fr

Retrouvez nos offres sur :
www.cabinet-espace.fr

➔ Dans le pacte d'associés, quels sont les points importants à régler ?

Lorsqu'on s'associe, un certain nombre de précautions doivent être prises, dont celle de rédiger un règlement intérieur et un pacte d'associés dans lesquels seront fixés le détail matériel des rapports entre eux et les modalités particulières de fonctionnement de l'association. Parce que les bons écrits font les bonnes ententes, **Sébastien Diquéro, du cabinet CCRI**, apporte les réponses à cette question qui mérite réflexion, analyse et surtout accompagnement par des experts.



« L'association est sûrement l'aventure professionnelle la plus exaltante et la plus enrichissante du métier d'entrepreneur.

Partager les stratégies économiques, commerciales et sociales pour faire progresser son officine est le propre d'une association réussie.

En amont du pacte d'associés, il y a la rencontre et la "compatibilité" dans le travail et les décisions. Attention aux associations qui reposent uniquement sur des intérêts économiques sans avoir pris en compte le "job agreement" ! Nous avons tous en tête des situations compliquées qui déclenchent des ventes entre associés.

Une fois que l'association est définie, il faut mettre en place un pacte d'associés clair et détaillé. Il ne doit rien éluder :

- En premier lieu, les conditions de vente d'un des associés. Il est indispensable de l'envisager.

- Bien définir les modalités de rémunération des associés ainsi que la répartition des tâches (le QQQ : Qui fait Quoi et Quand ?). Le règlement intérieur est également indispensable pour poser par écrit le quotidien de l'officine.

- Mentionner dans le pacte d'associés la répartition des congés. C'est indispensable si un des associés n'a pas la même cellule familiale que son binôme (enfants, mariage, famille monoparentale...).

- Il faut également intégrer dans le pacte d'associés les investissements en fixant des

montants ou des durées de déclenchement.

- Au niveau social, le pacte d'associés doit prendre en compte les accidents de la vie. Les conseils doivent toujours rappeler aux partenaires que durant leur association, la maladie ou le décès sont des hypothèses non désirées mais envisageables. Il faut avant tout répondre aux questions suivantes :

. En cas de maladie, qui paye mon remplaçant ?
. Durant l'arrêt maladie de son binôme, l'autre associé est plus présent au comptoir. Est-il davantage rémunéré ? Si oui, par qui ?

En conclusion, le pacte d'associés doit répondre à toutes ces questions et il faut se faire accompagner lors de sa rédaction d'un conseil averti et rompu à cet exercice. Il n'y a pas de mauvais sujets et tout doit être abordé en amont avant de subir des situations inextricables. »

➔ L'amortissement du fonds commercial : réel plus ou bombe à retardement ?

Jusqu'ici les conseils ont appelé les acquéreurs à beaucoup de prudence sur l'amortissement du fonds commercial avant de se positionner sur cette option (au plus tard à la clôture des comptes du premier exercice d'acquisition d'un fonds). Que faut-il vraiment en penser ? Entre les feux verts qui clignotent car c'est une vraie aubaine sur le plan fiscal et les chiffons rouges qui s'agitent autour de certains pièges à retardement, **Nicolas Bouffier, du cabinet conseil Riberry**, vous aide à faire la part des choses.



« Cette loi (article 23 de la loi de finances pour 2022) est mise en place (de façon temporaire) pour faciliter la reprise d'entreprise dans une période de regain de l'activité économique.

Nous avons accompagné un jeune primo-acquéreur dans l'analyse du dossier de vente d'une pharmacie.

Sébastien DIQUÉRO et Véréna BODET Vos nouveaux interlocuteurs au CCRI



J'ai l'immense plaisir de vous annoncer notre arrivée au cabinet CCRI.

Nous aurons le plaisir de concrétiser vos ambitions et nous avons à cœur de vous accompagner dans tous vos projets que ce soit l'achat et la vente d'une officine.

NOS COORDONNÉES :

Sébastien DIQUÉRO :

Dirigeant du cabinet

06 09 55 46 92

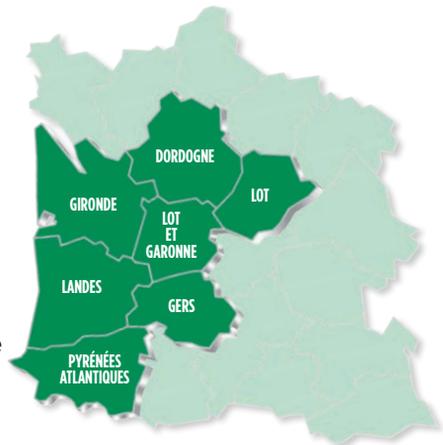
sebastien.diquero@cabinetccri.com

Véréna BODET :

Conseillère en transaction de pharmacie

06 72 07 93 50

verena.bodet@cabinetccri.com



Nos offres sur www.cabinetccri.com

[in](https://www.linkedin.com/in/sebastien-diquero) **sebastien-diquero** [in](https://www.linkedin.com/company/cabinet-ccri) **cabinet-CCRI**

SPÉCIALISTE DEPUIS 30 ANS DANS LE CONSEIL AUX PHARMACIENS D'OFFICINE
ET PLUS PARTICULIÈREMENT À L'OCCASION D'UNE TRANSACTION

3, rue Boudet 33000 BORDEAUX ☎ 05 56 01 04 04
www.cabinetccri.com

Lors de l'analyse du prévisionnel qui lui a été fourni, la question de l'amortissement du fonds commercial s'est naturellement posée. Le pharmacien aura le choix de mettre en place cet amortissement ou non à la fin de son premier exercice comptable. Dès lors, il sera possible d'amortir le fonds commercial acquis sur une durée forfaitaire de dix ans, sans avoir à démontrer que sa durée de vie est limitée. L'application de cette mesure dispense de la réalisation d'un test de dépréciation annuel. Pendant ces dix ans, il lui sera difficile de modifier la structure de sa société (par exemple, la sortie d'un associé). Ses fonds propres devenant faibles voire négatifs, il sera donc également difficile de contracter un crédit auprès des banques pour un réagencement potentiel, par exemple.

Autre point important : quid de la plus-value avec à un fonds commercial totalement amorti au bout de dix ans ? Sur ce point, la position de l'acheteur (en faveur de l'achat du fonds de commerce) et celle du vendeur (préférence pour la cession des parts sociales) seront très difficiles à réunir. Le conseil d'un expert-comptable et d'un avocat est déterminant dans cette démarche.

En résumé, ce régime d'amortissement du fonds commercial est certainement adapté pour certains commerces qui connaissent des modifications importantes de la valeur de leur fonds de commerce. Ce qui est moins vrai dans le cadre d'une pharmacie qui conserve sa valeur dans le temps. L'analyse des fonds propres, de la rentabilité, du prix de vente et de l'apport restant des bases qui permettent de prendre la meilleure décision en associant ses conseils habituels (cabinet de transactions, expert-comptable, avocat). »

► Pourquoi investir en tant que partenaire financier ?

« Un pharmacien, une officine ». Ce temps est révolu et les possibilités d'investissements, d'accompagnements ou d'associations sont aujourd'hui nombreuses et ancrées dans les stratégies professionnelles des pharmaciens. **Christian Hayaud, du cabinet Villard**, nous narre l'histoire d'un pharmacien investisseur aidant un adjoint à s'installer. Une histoire

parmi tant d'autres qui auraient pu être contées par ce cabinet de transactions.



« Outre l'association des titulaires diplômés, c'est surtout l'association de capitaux à travers une personne morale exploitante (la SEL),

heureusement encore uniquement composée par des pharmaciens, qui a révolutionné la profession.

Quoi de plus intéressant pour un "senior" que d'aider financièrement un "junior" à s'installer ? Tout le monde est gagnant (sous réserve d'un pacte d'associés équilibré et moral).

Je repense à ce titulaire installé depuis dix ans avec lequel je faisais le point. Il avait bien sûr entendu parler de ces possibilités de partenariat, mais il n'avait malheureusement jamais osé franchir le pas, sans doute par manque d'informations.

Bénéficiant d'une trésorerie confortable, le cabinet Villard l'a accompagné sur un projet de rachat d'une officine par un de ses assistants. Pour cette opération, notre titulaire a investi 150 000 euros dans le projet de son adjoint, en contrepartie il s'est retrouvé à la tête de 49 % du capital de la pharmacie acquise. Il lui a ainsi permis par son "investissement/apport complémentaire" d'accéder à une officine d'un CA plus élevé que s'il avait acheté seul.

Cet investissement, qui est aussi et avant tout un partenariat financier, humain et professionnel, s'est fait en toute sécurité et s'est avéré extrêmement rémunérateur puisque cinq ans après, ayant cédé ses parts à son jeune associé, comme prévu dans leur pacte d'associés, notre client s'est retrouvé en possession d'un montant de plus 400 000 euros. Quelle rentabilité !

Aujourd'hui, la simple association "senior/junior" s'est développée, de telle sorte qu'il s'est constitué des groupes de pharmaciens liés entre eux à travers des participations, les outils

financiers tels la SPFPL permettant de laisser des capitaux fructifier en pharmacie d'officine, faiblement fiscalisés tant qu'ils ne sont pas ressortis à titre personnel.

Investir dans une ou des officines est ce qu'il y a de plus simple, de plus sûr et de plus rentable, à condition de se faire accompagner par un spécialiste sur l'analyse du projet et de sa rentabilité, et après avoir établi un pacte d'associés gagnant/gagnant. »

➔ **Comment bien organiser la sortie d'un investisseur ?**

Dans les associations avec un investisseur, le schéma est devenu très courant : le pharmacien exploitant prend une participation majoritaire au capital de la SEL puis, un jour, rachète les parts de son associé investisseur pour détenir 100 % du capital de la SEL. Mais comment l'en faire sortir ? Il existe plusieurs modalités de la cession de droit sociaux, comme nous l'explique **Cécile Andrieu, du cabinet Espace.**

Au préalable, elle rappelle les objectifs et les singularités de cette association « gagnant/gagnant » :



« L'association avec un pharmacien extérieur facilite la reprise d'une officine : pour pallier le manque d'apport, rassurer les banques, sécuriser

l'acquisition en groupant les achats et obtenir des conseils avisés.

. Le taux de rendement d'une officine inégalé sur le marché suscite l'intérêt de nombreux pharmaciens investisseurs.

. Une association est un mariage où le contrat se traduit par un pacte d'associés. Il définit l'ensemble des règles d'association dans la gestion de l'officine avec une date de début et de fin.

. Cinq à six ans : c'est la durée classique d'une association. Plus le temps passe et plus le jeune titulaire aura l'impression lors du rachat des parts du pharmacien investisseur, de racheter le fruit de son travail.

. La sortie de l'investisseur et la méthode de

valorisation des parts à ce moment précis sont définies dès les prémices de l'association. »

Cécile Andrieu prend ensuite l'exemple de Romain, investisseur depuis plusieurs années. Il a déjà aidé plus de sept pharmaciens à s'installer. Elle reprend ses propos : « *Les règles sont fixées dès le départ. Je reste cinq ans, le temps d'accompagner à distance le jeune titulaire dans les points inconnus en première installation : les achats, la stratégie de développement et le management. Le titulaire doit être le maître à bord et se savoir épauler en cas de besoin. »*

Elle en vient enfin aux modalités de sortie :

« Pour faciliter le rachat des parts du pharmacien investisseur, l'exploitant peut créer une SPFPL afin de constituer dans celle-ci – par la remontée de dividendes – un capital suffisant pour racheter les parts.

En l'absence d'une SPFPL, une réduction de capital non motivée par des pertes peut être réalisée afin que la SEL rachète et annule les parts du cédant. Nous pouvons également profiter de ce moment pour réétaler l'emprunt sur la SEL. »

➔ **Exercer en SELAS : les points à vérifier dans les statuts**

Les SEL peuvent revêtir plusieurs formes dont deux présentent un intérêt : la SELARL (société d'exercice libéral à responsabilité limitée) et la SELAS (société d'exercice libéral par actions simplifiées) qui ont de nombreuses similitudes. Mais à écouter **Sébastien Diquéro, du cabinet CCRI**, la seconde a aujourd'hui davantage le vent en poupe.

« L'installation en SELAS tend à devenir majoritaire en France car ce statut apporte des avantages indéniables pour les professions libérales qui souhaitent en même temps bénéficier des avantages d'une société de capitaux. La loi permet à celle-ci de donner des droits différents à des associés ou à un groupe

d'associés. Notamment en ce qui concerne les droits de vote. Certains points doivent être vérifiés dans les statuts. Dans un premier temps, il faut bien définir :

. La répartition du capital entre les exploitants et les non-exploitants.

. La rémunération.

. Les modalités de cession. Attention : faut-il l'agrément de l'exploitant en cas de vente du non-exploitant ?

En outre, les associés doivent bien intégrer dans les statuts que la loi impose également aux actionnaires de tenir une comptabilité sincère et de se réunir en assemblée générale au moins une fois par an pour approuver les comptes.

La SELAS est de plus en plus privilégiée : l'atout de ce statut juridique renvoie à la liberté statutaire accordée par la loi. Les associés peuvent facilement modifier les dispositions statutaires. Outre cette grande souplesse par rapport au fonctionnement de leur société, il existe un autre avantage important : les cessions d'actions de SELAS ne supportent des droits d'enregistrement que de 0,1 %, alors que ceux des cessions de parts de SELARL sont de 3 % (après un abattement égal, pour chaque part, au rapport entre 23 000 euros et le nombre total de parts de la société).

En conclusion, la liberté statutaire est le principal atout de la SELAS. Elle est fort appréciable, notamment lorsque la société comprend des associés non-exerçants. »

➔ Comment créer de la croissance externe par un rachat de clientèle ?

Le rachat de clientèle doit être regardé comme un investissement rentable avec un bon rapport financier. Outre le fait qu'il représente indéniablement une réelle opportunité dans la recherche de la taille critique pour des petites officines voisines de celle qui va rendre sa licence à l'Agence régionale de santé (ARS), le pharmacien titulaire supprimera la concurrence d'un nouvel arrivant qui aurait pu acheter la pharmacie à bas prix. **Nicolas Plumecocq, du cabinet Plumecocq**, vous ouvre les portes de

cette opération assez technique et présentant des avantages à bien des égards pour les deux protagonistes de cette cession de clientèle.

« Dans le monde de l'entreprise, il est nécessaire d'être en constante évolution. Il faut réfléchir à toutes les solutions permettant d'améliorer son activité. La croissance externe est une réelle opportunité. Il faut donc étudier systématiquement la possibilité de se développer au travers du projet de cession d'un confrère dans son environnement concurrentiel. Ce scénario n'est pas limité au cliché du gros qui rachète le petit ! Mais comment y arriver ?

Le Code de la santé publique prévoit les opérations de restructuration du maillage officinal et nous en maîtrisons parfaitement le processus. L'aspect psychologique, les particularités techniques et les négociations annexes nécessitent d'être accompagné par un professionnel.

Par exemple, nous avons récemment suivi une pharmacienne installée désireuse de céder son activité. Réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 1,3 million d'euros et ayant une bonne rentabilité, il n'y avait pas de difficultés à trouver preneur. Néanmoins, avec l'accord de la mandante, le cabinet Plumecocq a été proactif et s'est adressé au confrère d'en face pour lui proposer d'indemniser sa consœur en contrepartie de la restitution de sa licence. Ce dernier a rapidement été convaincu que le transfert de clientèle se ferait naturellement et qu'il était dans son intérêt de sécuriser son environnement concurrentiel. « On a rarement deux fois l'occasion d'acheter son voisin », me glisse-t-il.

Mais la solution retenue ne devait pas être au détriment de la cédante. C'est donc intelligemment que nous avons cherché et trouvé des solutions pour compenser les désavantages de cette opération de « cession-destruction ». Le repreneur a accepté d'acquérir



cabinet
PLUMECOCQ

TRANSACTIONS PHARMACEUTIQUES



**UN CABINET
DE TRANSACTION
INDÉPENDANT ET
QUI RESPECTE VOTRE
CONFIDENTIALITÉ**



Nicolas PLUMECOCQ

06 09 69 94 59
nicolas@cabinet-plumecocq.fr

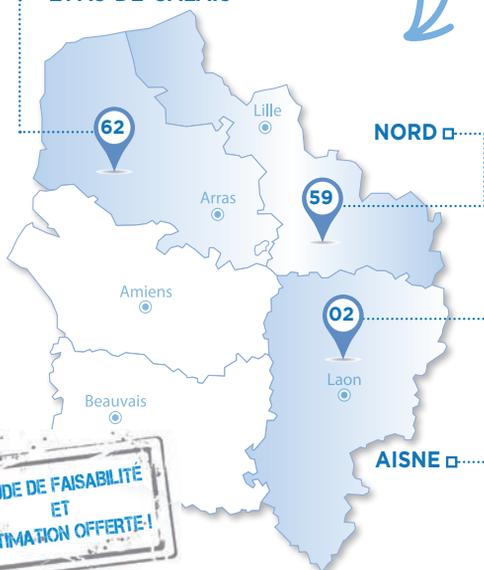


Catherine TELLIEZ

06 32 46 95 33
catherine@cabinet-plumecocq.fr

Le cabinet Plumecocq
vous accompagne sur les départements

PAS-DE-CALAIS



**ÉTUDE DE FAISABILITÉ
ET
ESTIMATION OFFERTE!**

Si vous souhaitez

UNE ESTIMATION

DES CONSEILS

DES INFORMATIONS



ACHETER



VENDRE



REGROUPER



INVESTIR

**Notre structure est là pour vous aider à réaliser vos projets !
Alors n'hésitez pas ! Contactez-nous !**



96, rue du Rempart - 59300 Valenciennes

Sarl au capital de 2500€ - Siren 493836761 - RCS Valenciennes
Garantie Financière GALIAN - RCP MMA - ORIAS 13008843
Carte Professionnelle CPI 5907 2018 000 029 632



l'immobilier où s'exploitait l'officine avec pour projet d'y loger des professionnels médicaux prescripteurs potentiels. L'intégralité de l'équipe a été reprise, permettant ainsi de compléter celle d'en face pour palier au surcroît d'activité et aider la clientèle de la pharmacienne à trouver facilement ses repères.

Les leasings attachés au fonds ont été renégociés par le repreneur directement avec les prestataires. Les démarches auprès de l'ARS ont été réalisées par notre cabinet et le partenaire financier historique de notre client a naturellement accepté d'accompagner le projet.

Notre acquéreur a aujourd'hui récupéré 85 % de la clientèle cédée. La cédante a donc vendu à la valeur du marché, ses patients bénéficient de services complémentaires associés à la dimension de leur nouvelle pharmacie et le repreneur a augmenté la valeur de son patrimoine professionnel. Ce montage a donc été vertueux pour tout le monde. »

► **Pourquoi opter pour le report d'imposition de la plus-value lors d'un apport de titres de pharmacie à une SPFPL ?**

La société de participations financières de professions libérales (SPFPL) a de nombreux champs d'application. C'est un outil juridique facilitant les aspirations des pharmaciens en matière d'acquisition et de revente de parts de SEL, de réinvestissement dans une autre SEL, de gestion de leur patrimoine professionnel...

Le pharmacien est souvent hermétique à la fiscalité des SPFPL tant l'accumulation des textes rend le sujet d'une grande complexité. Il est donc fortement conseillé de se faire accompagner par des professionnels spécialisés afin de traiter au mieux des situations personnelles toujours particulières.

Matthieu Riberry, du cabinet conseil Riberry, vous donne un petit aperçu de son expertise sur le sujet.



« Ces quelques lignes ne concernent que les plus-values réalisées dans les entreprises relevant de l'impôt sur les sociétés (EURL, SELARL le plus souvent en pharmacie), et non les

entreprises personnelles relevant de l'impôt sur le revenu.

Dans le cadre d'un report d'imposition, la plus-value est calculée et déclarée lors de l'échange de titres, mais son imposition est différée au moment où s'opère la cession des titres reçus lors de l'échange.

Le report d'imposition cesse et l'impôt devient exigible lorsqu'un des événements suivants se produit :

- La cession par le pharmacien des titres de la SPFPL reçus lors de l'apport.
- La cession par la SPFPL des titres de la pharmacie dans un délai inférieur à trois ans à compter de l'apport.

Si toutefois la société revendait ces titres pendant cette période de trois ans, elle devra justifier une réutilisation de 60 % minimum des liquidités dans des activités économiques et non pas dans des investissements servant à augmenter son patrimoine.

Donc, pourquoi opter pour le report d'imposition ? Plusieurs cas peuvent se présenter :

- Préparer sa sortie d'activité qui verra sa SPFPL se transformer en société de gestion patrimoniale.
- En cours de vie professionnelle, céder son officine et réinvestir dans une autre pharmacie.
- Et quelques autres stratégies...

Tout cela pour bénéficier dans un cadre tout à fait légal des aménagements que permettent les lois fiscales. Mais attention de ne pas confondre report d'imposition et sursis d'imposition !

Ce qui m'amène à me répéter et à insister une fois encore sur la nécessité pour le pharmacien de se faire accompagner par des spécialistes (cabinet de transactions, experts comptables, avocats) pour une opération qui est complexe, notamment parce que l'on fixe des règles qui s'appliqueront plusieurs années après avoir pris une décision. Une démarche intellectuelle qui n'est jamais facile à appréhender. » ■



Depuis plus de **35 ans** nous avons su répondre aux évolutions de votre métier en nous appuyant sur un réseau de partenaires-experts.

Nous vous accompagnons dans votre **vente, installation, regroupement, transfert, rachat progressif, prise de participations, recherche d'associés.**



Nous nous chargerons des **démarches administratives, bancaires et juridiques** et veillons à leur bon déroulement.

Contactez-nous pour toute information ou conseil !

Nous sommes à votre écoute !



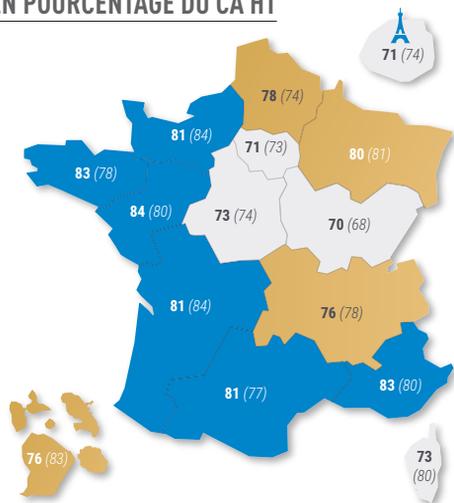
CABINET MANQUILLET & Associés

30, avenue Camus - 44000 Nantes

Tél. 02 40 47 33 33 - contact@cabinet-manquillet.fr

www.cabinet-manquillet.fr

CARTE DE FRANCE DES PRIX DE CESSION EN POURCENTAGE DU CA HT



Moyenne France 2021 : 78 % du CA HT

(Rappel 2020 : 78 % du CA HT)

☐ MOINS DE 76 % 🟡 DE 76 % À 80 % 🟢 81 % OU PLUS

L'apparente stabilité résulte de l'impact des petites officines
La moyenne des prix de cession des officines de plus de 1,2M€ passe de 82 % à 84 %

Le prix de vente moyen est de 78% du CA, stable par rapport à 2020.

Nous constatons également que l'écart se creuse entre les petites et les grosses officines.

Le prix de cession moyen des officines de moins de 1,2M€ de CA diminue, retrouvant le niveau de 2019.

Les officines dont le CA est supérieur à 2M€ se négocient à 89% du CA en 2021, soit 2 points de plus qu'en 2020.

PRIX DE CESSION PAR TYPE D'OFFICINE

Comme pour les prix de vente en multiple d'EBE, nous constatons peu d'évolution des prix par typologie d'officine.

Les pharmacies de centres commerciaux restent très recherchées et donc chères. Les officines rurales ont un prix de vente très légèrement supérieur à celles de quartier et de centre ville.

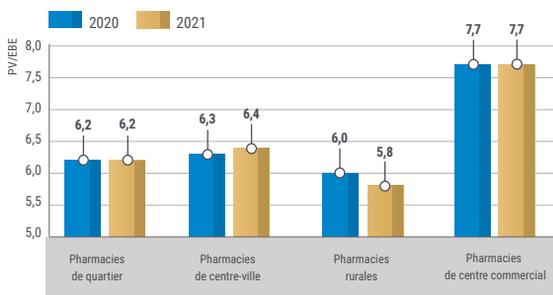
📌 L'impact des petites officines :

Les prix des cessions en % de CA par typologie d'officine, reprenant uniquement les officines de plus de 1,2M€ de CA sont les suivants :

	2020	2021
Centre commercial	89 %	89 %
Centre-ville	81 %	81 %
Quartier	79 %	82 %
Rural	84 %	85 %

Nous constatons une légère hausse des prix de cession des officines rurales et de quartier, revalorisées suite à leurs performance en période de crise.

Peu d'évolution des prix de cession par type d'officine
La crise sanitaire n'a que peu impacté le modèle



CARTE DE FRANCE DES PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'EBE

Moyenne France 2021 : 6,3 x l'EBE

(Rappel 2020 : 6,3 x l'EBE)

MOINS DE 6,1
 DE 6,1 À 6,5
 PLUS DE 6,5

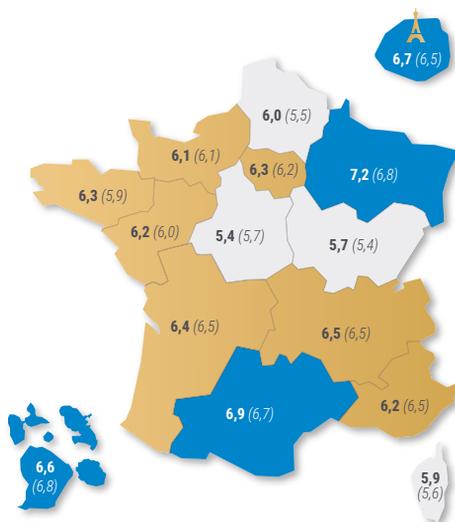
Cette stabilité masque une évolution différente des prix de vente en fonction du chiffre d'affaires.

En effet, nous constatons une baisse des prix des cessions des petites pharmacies (moins de 1,2 M€ de CA) et surtout une hausse des prix de vente des officines de plus de 2 M€.

Cette tendance, observée depuis 2018, s'accroît en 2021.

La stabilité de la moyenne résulte d'une augmentation des transactions des petites officines, qui représentent 24% en 2021 contre 20% en 2020.

En retirant les petites officines du panel, le prix de vente en multiple d'EBE passe de 6,5 en 2020 à 6,7 en 2021.

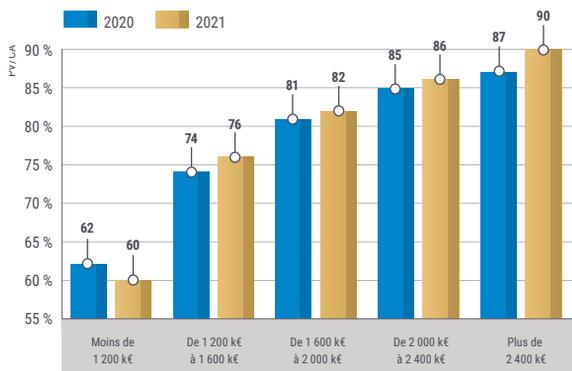


PRIX DE CESSION PAR NIVEAU DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Plus le CA est important, plus le prix de vente en % du CA est élevé

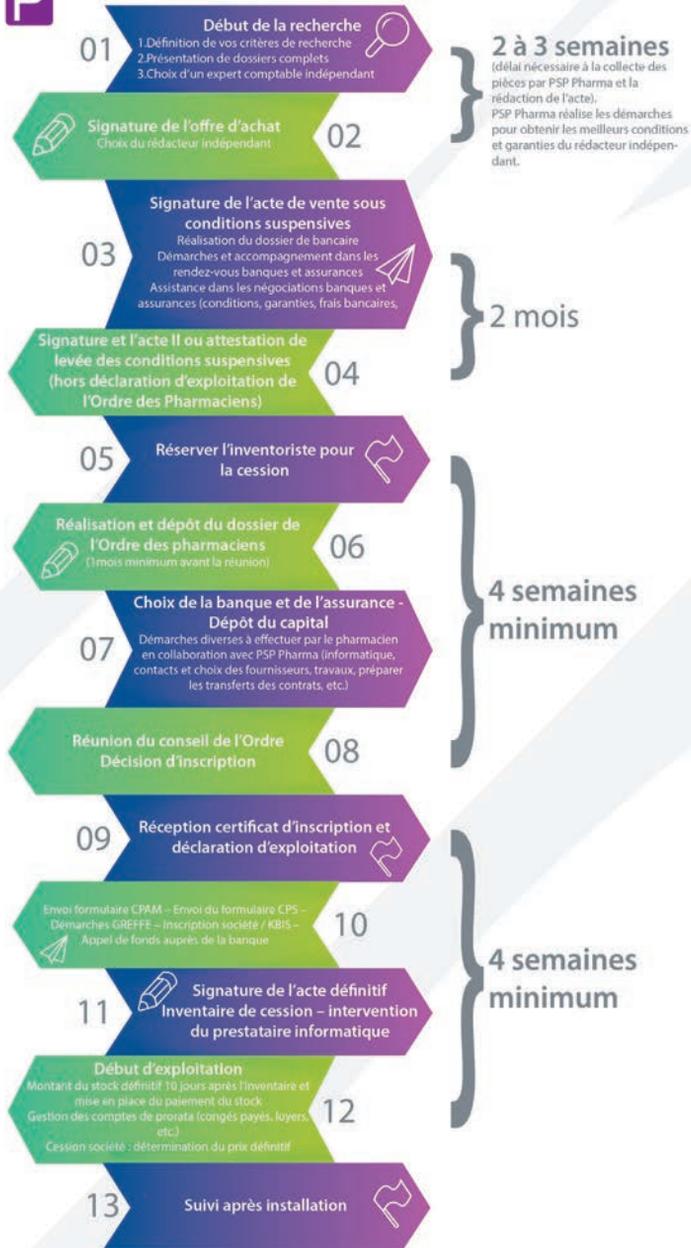
L'analyse plus détaillée par niveau de CA confirme cette tendance : les officines de moins de 1,2 M€ sont cédées à 60% de CA, représentant un marché à part.

Pour les autres officines, les prix de vente moyen en % du CA augmentent sur chaque tranche.



CA de la pharmacie

LE CALENDRIER DE L'INSTALLATION



VOUS SOUHAITEZ VENDRE VOTRE OFFICINE DE PHARMACIE ?

Vous voulez réaliser la cession de votre officine de pharmacie et vous aimeriez être accompagné dans ce projet ? **Notre équipe vous propose un accompagnement complet et sur mesure allant de l'estimation de votre fonds de commerce ou de votre société et/ou de vos murs à la signature des actes de vente.**

Nous répondons à vos différents objectifs de vente et vous offrons nos conseils avisés sur le marché actuel afin de réaliser la cession que vous souhaitez. Nous vous accompagnerons également dans l'optimisation de votre fiscalité et de votre patrimoine. Nous vous garantissons l'exécution des clauses du mandat de vente.

LES ETAPES D'UNE CESSION AVEC PSP-Pharma :



Estimation de la valeur du fonds de commerce ou de parts de société
Prise du mandat de vente



Conception du dossier de présentation de l'officine : Etude de marché économique et concurrentielle, analyse des chiffres clés (bilan, chiffres d'affaires, marge, EBE retraité, charges, etc.)



Sélection d'acquéreurs après s'être assuré de la solvabilité et de la réelle motivation



Signature auprès des acquéreurs potentiels d'un document de confidentialité lors de la présentation du dossier



Organisation de la visite de l'officine et de la rencontre entre pharmaciens



Accompagnement à la négociation de l'ensemble des conditions de cession.
Établissement d'un protocole de cession



Mise en place du compromis de vente en collaboration avec l'Avocat ou le Notaire choisi.

En tant que courtier en opérations de banque et assurance, nous accompagnons l'acquéreur dans l'ensemble des démarches pour l'obtention de son emprunt bancaire et vous assurons l'aboutissement de la vente dans les meilleures conditions.



Accompagnement du vendeur dans la reprise des contrats d'exploitation et des démarches administratives à effectuer.
Suivi après vente : optimisation de la fiscalité, accompagnement dans la gestion de patrimoine, réinstallation.

Le saviez-vous ?

31 juillet 2014, la loi Hamon est votée et oblige la mise en place d'un courrier d'information aux salariés à l'occasion de la cession de leur entreprise. L'objectif de la loi étant de permettre aux salariés de présenter une offre de rachat.

Quelles sont les entreprises concernées ?

Cette loi s'impose aux entreprises :

- de moins de 250 salariés
- réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 M€

ou dont le total du bilan n'excède pas 43 M€

Seules les ventes sont visées ; vente de fonds de commerce ou de plus de 50% des parts sociales.

Sont exclues (liste non exhaustive) :

- Les donations
- Les apports
- Les fusions
- Les conventions de successeur ...

Quelles sont mes obligations ?

Dans les textes, les **salariés** de l'**entreprise** doivent être informés préalablement à propos de la **vente** (source : *Legifrance.gouv*). Cependant, la vente peut intervenir avant l'expiration du délai de **deux mois** dès lors que chaque salarié a fait connaître sa décision de ne pas présenter d'offre. Le cédant n'est pas dans l'obligation d'accepter la potentielle offre présentée par l'un des salariés.

Le salarié présentant une offre pour une officine, se doit d'être éligible à la nomination au tableau de l'Ordre national des pharmaciens de section A soit :

- Être titulaire du diplôme d'État de docteur en pharmacie (diplôme libre disponible, non engagé dans une autre pharmacie.
- Expérience professionnelle d'au moins 6 mois dans une officine.
- Être éligible à la création ou à la récupération d'une licence délivrée par l'ARS (l'ouverture d'une pharmacie est soumise à la délivrance d'une licence par l'ARS).

Quel type de courrier dois-je envoyer ?

Lorsque vous décidez de vendre votre officine, vous êtes concernés par ce devoir d'information. Nous vous conseillons de rédiger une lettre type avec accusé de réception signé de la main du salarié. Ce bon de réception doit stipuler que le salarié renonce à faire une proposition d'achat.

Quelles sont les sanctions applicables ?

Dans les rares cas où un salarié estime que l'obligation d'information n'est pas ou est mal respectée (information absente, tardive ou incomplète), le ou les salariés sont en droit d'engager une action en responsabilité civile. L'amende est laissée à l'appréciation du juge jusqu'à 2% du montant de la vente.

NB : Dans le cadre d'une cession d'officine, l'Ordre national des pharmaciens demande une preuve de l'information des salariés lors de la constitution des dossiers. Le manque de ce document lors de la réunion statutaire donnera suite à un dossier incomplet. L'Ordre se réserve le droit de refuser une transaction dès lors qu'un dossier est incomplet.

Si vous avez des questions concernant l'information des salariés,

n'hésitez pas à contacter un membre du GIE PSP Pharma !

www.psp-pharma.com



Le réseau PSP-PHARMA un partenaire indépendant

Un penchant naturel pousse à surestimer le prix de vente d'une officine.

Le pharmacien pourra être tenté de caler son prix de vente sur la dernière étude Interfimo ou bien le déterminer par rapport à son prix d'acquisition afin de réaliser une « belle » plus-value.

Cependant, **chaque officine revêt des caractéristiques propres** qui influent sur sa valorisation : typologie, emplacement, chiffre d'affaires, rentabilité, superficie des locaux... avec des écarts parfois très importants.

Pour éviter ces estimations en décalage avec le marché, **seul un spécialiste expérimenté de la transaction peut vous guider et fixer le prix juste**, de façon objective et en toute indépendance.

Il connaît les prix pratiqués dans son secteur, les demandes des acquéreurs, la « balance » de l'offre et de la demande et les attentes des établissements bancaires.

Par ailleurs, grâce aux **partenariats privilégiés avec les acteurs de la transaction** d'officines : banques, assurance, experts-comptables, inventoristes, avocats, notaires, groupements, grossistes..., les cabinets du réseau PSP-PHARMA mettent à votre disposition l'ensemble des services et prestations nécessaires **pour vous garantir une transaction en toute sécurité et confidentialité**.

Dans un souci d'actualisation permanente des connaissances sur les plans juridique, fiscal et comptable, le réseau PSP organise, tout au long de l'année, **des formations dédiées à l'ensemble de ses membres** sur les différentes situations rencontrées par les pharmaciens : montages en SEL/SPFPL, regroupements, transferts, réduction de capital, ...

Contactez-nous afin d'échanger sur votre projet.



Normandie • Centre-Val-de-Loire
Picardie • Val d'Oise • Yvelines

☎ 02 35 31 90 60
www.cabinet-espace.fr



Paris • Ile-de-France

☎ 01 53 20 42 00
www.cabinet-villard.com



Bretagne • Pays de Loire
Poitou • Charentes

☎ 02 40 47 33 33
www.cabinet-manquillet.fr



Rhône-Alpes • Bourgogne
Franche-Comté

☎ 04 78 33 10 09
www.riberry-transactions.com



Aquitaine • Sud-Ouest

☎ 05 56 01 04 04
www.cabinetccri.com



Nord • Pas-de-Calais • Aisne

☎ 03 27 30 47 76
www.cabinet-plumecocq.fr



LA FORCE D'UN RÉSEAU DE CABINETS INDÉPENDANTS SPÉCIALISTES DE LA TRANSACTION DE PHARMACIES

Acquisitions ■ Cessions ■ Regroupements
Transferts ■ Restitutions de Licences ■ Courtage

30 ans d'expérience • **80%** de la couverture nationale • **21** collaborateurs de proximité
+400 mandats de vente • **+7000** pharmaciens installés • **+300** regroupements et transferts



Normandie • Centre-Val-de-Loire
Picardie • Val d'Oise • Yvelines
☎ 02 35 31 90 60
www.cabinet-espace.fr



Nord • Pas-de-Calais • Aisne
☎ 03 27 30 47 76
www.cabinet-plumecocq.fr



Paris • Ile-de-France
☎ 01 53 20 42 00
www.cabinet-villard.com



MANQUILLET
CESSIONS DE PHARMACIES
Bretagne • Pays de la Loire
Poitou Charentes
☎ 02 40 47 33 33
www.cabinet-manquillet.fr



Rhône-Alpes • Bourgogne
Franche-Comté
☎ 04 78 33 10 09
www.riberry-transactions.com



Aquitaine • Sud-Ouest
☎ 05 56 01 04 04
www.cabinetccri.com

RETROUVEZ TOUTES NOS OFFRES SUR



www.psp-pharma.com

SUIVEZ-NOUS

