

lundi 3 mai à 9h30: (Allocution MMC au 2, rue Récamier 75007 PARIS)

Thème:

"Valorisation de l'officine: marché en 2010. Comment vendre et se réinstaller en 2010 ?"

Introduction : L'hiver 2009-2010 voit une nette diminution du nombre des transactions, et les banques demandent de plus en plus de garanties aux acquéreurs. L'inadéquation prix de vente et offres d'achats bloque la fluidité du peu de possibilités, et le découragement des acquéreurs en première installation devant le risque conforte cette diminution du nombre des transactions.

I- Les Prix ont baissé :

En 2009, on constate selon l'enquête INTERFIMO que les prix en moyenne ont baissé de trois points, on est actuellement sur une moyenne nationale de 87 à 88%. Certaines banques estiment que le prix au dessus de 85% doit être justifié. (BNP, CMPS par ex.)

On enregistre environ 1000 transactions en 2009 versus 2000 les années d'avant. Depuis, on est toujours en baisse du nombre de transactions.

Pendant pratiquement dix ans, on a vu les prix avoisinant les 100%, stables ou peu variant, mais la baisse de marge était de 0.2% l'an en moyenne. Il suffisait de maîtriser les coûts de personnel et de charges externes dont le loyer, pour prétendre à une rentabilité suffisante afin de vendre au plus cher. De plus, le marché était accepté par les banques sur cette base, des prix de cession vers 110% ou 120% ont été couramment pratiqués pour les affaires recherchés, déconnecté de la réalité déjà, mais la cession au bénéfice du mieux disant parmi les acquéreurs.

II- Tableau de bord économique pharmaceutique :

En 2010, on constate les points suivants :

1. Début 2009, l'ONDAM (objectif national de dépense de l'assurance maladie) attendait 3.1% de croissance des dépenses, et en janvier 2009, LA TRIBUNE titrait sur les laboratoires pharmaceutiques plus de 4% de progression des ventes.

2. Rentrée 2009 : phénomène de la Grippe A , on attend une masse de vente de produits de traitements de pathologies associées et aussi de produits préventifs, d'autres circuits se mettent même à vendre massivement des désinfectants, masques, etc... Un vent de panique politique souffle, alors que l'on sait qu'au Mexique et en Argentine il y a eu peu de dégâts sur la population (ces pays ont eu la période hivernale avant nous).

3. Décembre 2009 à mars 2010 : une absence totale de pathologie par rapport aux autres hivers.

Commentaires : On constate d'une part des pharmacies en 'progression négatives de CA', et des pharmacies en progression réelle de CA : comment l'expliquer ?

A. Les pharmacies en perte de CA :

A part les traitements chroniques récurrents, pas de pathologies aiguës, et impact de la diminution de la consommation des ménages sur les produits non remboursés. Les charges marginales pèsent donc de plus en plus sur l'économie de l'entreprise, et

B. Les pharmacies en hausse de CA :

Augmentation des traitements lourds (3^e tranche MDL), en valeur absolue le CA augmente, en valeur absolue, la marge commerciale augmente, mais en pourcentage la marge diminue. La marge brute va donc diminuer aussi, car la production d'exercice ne suffit pas à rattraper la baisse commerciale.

Rétrospective sur 40 ans :

On constate que l'économie de la pharmacie est positive jusqu'à 1990, date de l'entrée en vigueur de la MDL, outre autres facteurs (déremboursement de nombreuses préparations magistrales en décembre 1988 déjà). La marge commerciale autrefois au-delà de 35% sur le remboursable suffit d'une part à rémunérer l'exploitant, à subvenir à la capacité d'autofinancement de l'entreprise en cas de volonté d'investissements (travaux, modernisations...), ce qui bascule en 1990.

En 1990, les taux bancaires sont au-delà de 8%, les pharmaciens ont achetés chers, et la marge se dégrade, et n'a pas cessé depuis.

NB : Actuellement en 2009-2010 : la marge en pharmacie hospitalière est de 14%, le point sur le remboursable en ce moment est en moyenne de 21%. La pharmacie hospitalière n'a pas à supporter les charges de gestion de personnel, ni la majeure partie des charges externes, comme le loyer ou la comptabilité, qui sont les deux postes incontournables en officine de ville.

Actuellement : Nous vivons une époque charnière.

III- Notre Epoque charnière :

Depuis 1964, la marge du pharmacien est fonction du prix d'achat hors taxes fabricant, ce que nous appelons 'marge' en % devrait être nommée par son vrai nom 'taux de marque'.

(Taux de marque = $100 * (\text{prix de vente HT} - \text{prix achat HT}) / \text{prix de vente}$
= $100 * \text{marge commerciale en valeur absolue} / \text{prix de vente HT}$)

En 1975, lors de la convention de tiers payant, les pharmaciens signent allégrement, refusant même la prise en charge des frais de poste.

Nous sommes toujours en France sur un modèle économique de marge commerciale, principale économie de l'officine. Devant la progression des dépenses de l'assurance maladie, le gouvernement doit faire des coupes :

* : en septembre 2009, la Cour des Comptes rend un rapport sur la justification de maintenir le rôle actuel des répartiteurs (livraisons tous les jours). Pour ces dignitaires, il semble absurde de maintenir un coût de distribution élevé, et proposent même une seule livraison la semaine. Aucun d'entre eux visiblement n'a jamais et n'aura jamais une urgence un vendredi soir au sortir d'une consultation médicale !! Heureusement le service des grossistes-répartiteurs existent encore.

** : Le gouvernement tente de faire payer les répartiteurs, qui deviennent fragiles dans leur propre économie.

***Idée constante du gouvernement : réduire la marge du pharmacien d'officine, et le coût de la distribution, approcher cette marge le plus près possible de celle pratiquée en réseau hospitalier, en méconnaissance parfaite de la différence d'exercice, et enfin réduire le nombre de points de vente en espérant ainsi réduire la consommation ... (par des files d'attente ???) : on entend depuis des années la volonté de fermer 5000 pharmacies sur le territoire. On a vu des regroupements, des fermetures simples, des rachats de clientèles.

****Mesures de maîtrise des coûts : En avril 2009 apparait le CAPI, nouveau contrat liant les prescripteurs ayant dans ses objectifs d'amener une baisse de prescription du nombre de lignes sur les ordonnances. La CNAM espère qu'à l'été 2010 la moitié des médecins français auront signé.

Développement de l'activité officinale :

1. La reconnaissance d'une plus-value intellectuelle par le DP : enfin l'Europe et le gouvernement Français reconnaît que le pharmacien peut avoir une activité intellectuelle au cours de la vente. D'ailleurs, le Code de la santé publique n'a pas inscrit 'vente' ni même 'délivrance', mais le mot 'dispensation', ce qui reconnaît que le pharmacien a toujours accompagné de conseils les ventes et a surveillé ses actes, ce qui ne serait pas le cas d'un autre réseau (vente en grande surface).
2. Les pharmaciens s'organisent sur des activités qui leur restent accessibles : orthopédie, réseaux de soins, HAD-MAD, et prise en charge du petit risque par le conseil en OTC. Des mutuelles y sont sensibles et tentent sur Lyon l'expérience de vouloir rémunérer le pharmacien sur la base d'un forfait pour la gestion du petit risque.
3. Les demandes syndicales depuis plus de dix ans commencent à être comprises par le gouvernement : rémunération à l'acte par exemple. On voit le cas Belge actuellement depuis le 1^{er} avril 2010 (modèle déjà expérimenté en Suisse et en Allemagne). Une partie de rémunération commerciale et une partie de rémunération à l'acte sont donc dans le profil de la pharmacie de demain.
4. Le transfert d'actes depuis d'autres pratiques est peut être envisageable : le pharmacien est sollicité pour la vaccination de la grippe saisonnière, pour le renouvellement des pansements, ce qui sont des actes infirmiers à ce jour. Cependant il y a la théorie et la

pratique. Le circuit des assurances et mutuelles peut considérer une meilleure maîtrise des coûts en conférant légalement le droit au pharmacien d'exécuter de tels types d'actes.

CONSEQUENCES : (mise à part la transformation des préparatoires désuets en mini-laboratoires)
 Le bilan de l'entreprise de pharmacie peut changer dans l'avenir :
 - une marge commerciale qui tend à diminuer encore et constamment (de toute façon, la troisième tranche MDL ne restera pas vers les 6%, attendons nous à un pourcentage frôlant les 1%...)
// rappel : 1 diplôme de pharmacien par tranche de 1280kEUR HT CA tout confondu//
 - MAIS une augmentation du caractère 'Production d'exercice', (services), par la rémunération d'actes liés à des prises en charge intellectuelles (réseau soins, actes de soins, prise en charge petit risque...) et à d'autres actions dévolues au pharmacien. Donc sur la liasse fiscale on s'attendrait à une augmentation de la case FI, 'production vendue, services'.

(Nous mettons à part les pharmacies productrices de préparations magistrales, la législation est en train d'évoluer, et le poste 'production vendue, biens' les concernerait en plus, mais cela représente peu de pharmacies).

L'époque charnière que nous vivons se résume donc en trois points :

1. La fin d'un système 'tout commercial' où seule la marge du remboursable (environ 80% du CA moyen de la pharmacie en France) est la ressource de l'entreprise,
2. La réflexion à la fois gouvernementale et à la fois professionnelle sur la stabilité économique de l'entreprise de façon à ne pas altérer le véritable service social rendu à la population, réflexion qui passe par de multiples tâtonnements eu égard aux mauvaises conditions économiques du pays et le besoin de décider de coupes budgétaires,
3. Le changement d'exercice à prévoir dans une officine d'ici 3 à 5 ans de toute façon.

De plus, l'échéance électorale en France dans 2 ans peut faire basculer la réflexion gouvernementale dans n'importe quel sens selon le vœu et l'idée du décideur politique (on ne connaît que trop l'exemple parisien sur l'urbanisme où 80% des immeubles frappés d'alignement se sont vus avec les nouveaux locataires de l'Hôtel de Ville libérés de cette contrainte). L'instabilité politique et fiscale qui est l'essence même de notre pays peut amener une amélioration de l'économie (exemples potentiels : augmentation des ressources sociales par un élargissement de l'assiette de cotisations à tous les types de revenus connus sur les IRPP, fin du bouclier fiscal, augmentation de la CGS-RDS/RSA etc...)

IV- La macro économie du pays

Le journal LA TRIBUNE (28 avril 2010) explique que l'interminable crise inquiète les français. On lit qu'en mars 2010, on a une progression de 0.5% , et que donc l'indice des prix à la consommation signe une sixième hausse mensuelle consécutive. La progression est donc de 1.6% pour l'indice des prix.

Les chefs d'entreprise retrouvent une confiance dans l'avenir sur le constat d'une hausse de 0.6% en janvier et de 0.4% en février de la production industrielle.

Cependant, les ménages réduisent encore leur consommation, la croissance reste donc très molle, pas de repli du chômage, maintien d'une forte pression sur les bas salaires. Les prix ont tendance à monter (exemple du prix à la pompe/ stations services/)

INCIDENCE sur les pharmacies : diminution des achats non remboursés !!

Par ailleurs, la position des banques : On a actuellement dans le secteur de la pharmacie des taux très bas, frôlant le 2.60% sur 144 mois emprunt classique (affaire MMC, avril 2010).

On sait que l'Euribor trois mois est vers 0.65%, mars 2010 (cotation 5 mars 2010), avec 2 points coût du marché en moyenne et la marge de la banque prêteuse, on atteint des taux avoisinant 3% selon la cotation propre de la banque et son refinancement sur le marché pour trouver des ressources afin de prêter.

V- POSITION DES BANQUES

En avril 2010, alors que le marché de l'immobilier 'murs' est en moyenne sur des taux de 4%, le marché 'fonds de pharmacie' est en moyenne vers 3%. Un tel taux peut être provisoire.

QUE DEMANDENT LES BANQUES EN 2010 ?

- 1 – Un exploitant de valeur : donc un pharmacien entrepreneur au sens responsabilisé sur la gestion
- 2 – Une entreprise saine ou ayant de façon évidente un potentiel immédiat
- 3 – Un risque financier acceptable

1 – UN EXPLOITANT DE VALEUR :

->Le meilleur candidat pour une banque est le pharmacien au moins en deuxième installation, pouvant présenter d'anciens bilans de sa précédente installation avec des indices sains : un EBE satisfaisant prouvant sa parfaite maîtrise des coûts et d'une gestion d'une entreprise.

->Pour les primo-acquéreurs, une expérience solide de l'officine, des diplômes complémentaires sont appréciés pour marquer à la fois l'ouverture d'esprit et à la fois les possibilités de développement de l'entreprise dans un plan de développement de l'entreprise lors de la reprise.

->Le CV et la cotation bancaire de l'acquéreur, ainsi que ses associés éventuels en tant qu'investisseurs dans le cas de SEL est très important : le dossier doit être complet, et dans le cas des investisseurs associés, la banque voudra savoir comment se comportent leurs entreprises, donc copies des bilans de ces autres entreprises seront certainement demandés.

2 – Une entreprise saine ou ayant de façon évidente un potentiel immédiat :

->Il va de soi qu'une entreprise ayant un bon EBE, faibles charges de personnel, faibles charges externes, et pas de raison d'augmentation de ces deux postes de coûts à brève échéance amène la confiance de la banque.

->Pour une entreprise ne répondant pas à ces critères, il y a lieu de regarder 'le potentiel' :

- . Peut-on réduire les coûts (personnel, frais dans les charges externes comme certaines dépenses non essentielles à la survie de l'entreprise : auto, frais de représentation, séminaires...)
- . Peut-on améliorer la fluidité et l'accueil des clients ? (entrée de la pharmacie, porte électrique, cheminement dans les rayons, sièges, éclairage...)
- Peut-on améliorer la signalétique de la pharmacie ? (Croix ou bandeau lumineux, emplacements des enseignes, image visuelle externe, concept de propreté par un changement de vitrines....)
- . Peut-on affirmer que l'amplitude horaire étendue aurait un impact ? (présence d'écoles donc ouverture plus tôt, présence de bureaux donc ouverture le midi, etc...)

Enfin : Y a-t-il des modifications avoisinantes sur les logements ou les activités ou pôles commerciaux qui seraient de nature à amener de nouveaux clients ? Un projet municipal avec un plan d'avancement ? Quelle est la catégorie socio-professionnelle des nouveaux arrivants, comment justifier qu'ils viendraient en tant que clients à la pharmacie ? Passage de transports en commun ? Localisation très voisine des constructions ou rénovations ?

3 – UN RISQUE FINANCIER ACCEPTABLE :

3-A : Il va de soi qu'une entreprise ayant un CA important au regard de ses charges notamment de personnel et de charges externes (dont le loyer) est primordial : Entendons ici que le loyer doit être raisonnable ou justifié par rapport au CA HT, et que les charges de personnel doivent être en rapport avec l'entreprise.

- Un loyer raisonnable : différence entre la pharmacie avec bail classique, et ratio environ de 1% du CA ht en moyenne, et la pharmacie de centre commercial, avec loyer indexé sur le CA ht avec minimum, pouvant être de 7% du CA ht, ceci mis à part le type de bail (3/6/9 ou bien bail de 10 ou de 12ans).

- Une charge de personnel acceptable : Une charge de 8% par rapport au CA ht, une charge de 12% par rapport au CA ht ou une charge de 18% ou plus ? Rappelons que de licencier n'est pas un droit, que cela est strictement interdit au vendeur pour motif de vente, et que l'acquéreur prend toujours un risque en le faisant de se voir démarrer un contentieux (DDE ou prud'hommes). Une requalification du 'motif économique' en 'motif personnel' peut coûter très cher à l'exploitant. De toute façon, le coût de licenciement doit être tenu en compte lorsque l'on envisage la cession de l'entreprise.

La loi de juin 2008 sur les départs négociés n'a pas apporté à ce jour suffisamment de jurisprudence pour une appréciation du moindre risque.

3-B : La demande financière de prêt auprès de la banque : La banque va regarder immédiatement trois caractères :

1/ Est-ce que le prix de vente de l'entreprise est dans la fourchette actuelle ? Si c'est au dessus de l'usuelle actuelle, le regard est réprobateur, ainsi d'ailleurs que si le prix est trop faible : dans ce cas quelle serait la défektivité inhérente à l'entreprise de nature à déconsidérer le prix de cession ? (maisons de retraite non comptabilisées, ventes non 'récupérables' car non conformes au CSP,

marchés particuliers obtenus par appel d'offre auprès de collectivités administratives, trop de rétrocessions par rapport au CA comptoir, impactant donc les remises sur les achats, etc...)

2/ Est-ce que l'apport de l'acquéreur est suffisant à son implication ? On parle toujours d'environ 20%, parfois seulement 10% sur certains dossiers, mais ceci peut être modulé : une banque veut que l'acquéreur s'implique réellement, investisse suffisamment pour être 'concerné' . NB : Il y a quelques années, cette implication n'était pas essentielle, les banques prêtaient le BFR et les frais d'installation, en plus des travaux prévus et de la valeur du fonds acheté.

3/ Est-ce que l'exploitant va pouvoir avoir un niveau de vie suffisant ? Le pharmacien exploitant va 'vivre' de son entreprise, donc il faut prévoir sa rémunération de façon réaliste, son logement, sa famille, ses charges personnelles, et on ne peut pas compter sur la rémunération extérieure, soit de son conjoint, soit de d'autres ressources (perceptions de loyers, revenus immobiliers ou mobiliers autres). Bien entendu, le banque voudra connaître à la fois la surface financière professionnelle (entreprise en cours de demande de prêt, entreprises dans lesquelles l'exploitant peut être lié : parts de SEL, investisseurs associés, etc...) ET AUSSI la surface personnelle : charges de logement, défiscalisations en cours si possession de biens immobiliers.

* Une banque va donc refaire son propre prévisionnel, et recalculer l'EBE prévu. Il faudrait rester dans une norme entre 10% et 12% minimum pour être acceptable, à condition cependant de deux choses :

- Que le BFR soit réaliste et suffisant : Certaines banques vont augmenter le BFR prévu même au regard d'un prévisionnel produit par un expert-comptable,
- Que la croissance prévu soit réaliste : Cet hiver, on s'accorde à des croissances tendant entre 1.5% et 2.5% en moyenne. Dans certains cas, on est obligé de prévoir une croissance nulle, dans d'autres cas on peut penser à des croissances de 3%, ou 5% ou un peu plus, A CONDITION de justifier de façon réelle la croissance, et sur une période crédible. Donc à rapporter la preuve que cette croissance va exister.

* Une banque ne considérera que rarement une augmentation de marge : en effet, la marge découle du bilan, on la dégrade classiquement depuis au moins dix ans, et il est difficile de justifier comment on va améliorer la marge, même en promettant de vendre davantage de produits non remboursés. La encore, une argumentation réelle serait difficile à produire, ou au prix d'une étude de marketing poussé.

* Une banque s'attachera aussi à connaître ce qu'il en est de la concurrence : en premier lieu l'existant, les pharmacies de la même zone, leurs tailles, leurs positionnements par rapport aux prix publics des produits. En second lieu sur le risque de créations ou transferts (les créations n'étant en principe plus gelées depuis le 1^{er} janvier 2010, bien que difficiles à envisager), ou même les regroupements : notions de pas de porte disponibles aux environs de la pharmacie objet de la demande de prêt.

VI- POSITION DES ACQUEREURS EN 2010 :

Les acquéreurs ont conscience de deux points essentiels :

1/ Il faut être accompagné dans la recherche de l'entreprise et aussi dans la recherche du financement : choix du négociateur et aussi le choix de l'expert-comptable. Le choix de l'affaire, typologie, grosseur et localisations géographiques potentielles sont des pré-requis bien pris en compte.

2/ Il faut ne pas être rapidement en difficultés financières, donc l'entreprise doit être à court terme rentable. Le prix de cession doit être en accord avec la rentabilité convenant à l'acquéreur. L'usuelle est de considérer que l'on va demander à la banque un prêt dont le montant serait un multiple de l'EBE du nouvel exploitant compris entre 5 et 7 classiquement, sauf exceptions. La banque ne prêtera pas plus que le prix de cession en général (classiquement, le moins cher des trois : CA ou prix de cession ou multiplie de l'EBE du nouvel exploitant).

Les acquéreurs sont donc bien conscients qu'ils seront de véritables entrepreneurs, et que la pratique professionnelle au quotidien ne suffit plus aujourd'hui pour être suffisamment responsabilisé sur une entreprise de pharmacie. Les acquéreurs MOTIVES et DECIDES sont donc des professionnels sérieux qui ont bien pesé, dans un climat économique général difficile, ce que cela représente comme bouleversement de vie que d'exercer comme exploitants et de prendre soin de leurs clients ayant de grosses difficultés économiques journalières.

VII- POSITION DES VENDEURS EN 2010 :

Les vendeurs sont des professionnels ayant envie réellement de quitter leurs entreprises pour des raisons très différentes :

- L'exonération retraite : le 'cadeau' fiscal inscrit dans la loi pourrait à un moment être rapporté, l'année 2010, comme les précédentes, porte encore présence de la disposition, mais l'on voit une augmentation naissante de la CGS-RDS, passée de 11% à 12.1%.... Les exploitants voulant partir et bénéficier de la disposition doivent se décider avant que celle-ci ne risque un jour de ne plus leur profiter.
- Le changement de mode d'activité : L'exercice 'tout commercial' d'achat et de revente de produits pharmaceutiques au détail peut changer, et tout comme il est venu le tiers payant généralisé et les baisses autoritaires de prix admis au remboursement sur les vignettes, puis ensuite l'autorité légale pour exiger des pharmaciens de génériquer, on peut percevoir un nouvel exercice avec revalorisation de l'activité intellectuel sous un autre angle. Un exploitant non désireux de s'adapter à ce 'presque' nouveau métier qu'il a connu il y a 20 ans sous une autre application a-t-il réellement pris la décision de céder ?
- Les taux bas d'emprunt : Vu la mouvance conjoncturelle de l'euro actuellement, le marché monétaire est favorable d'une part aux cessions, la contrepartie étant que le loyer de l'argent est peu rémunéré ensuite au plan privé. Nous ne savons rien au plan macro-économique sur l'avenir en tant qu'inflation, dévaluation, remontée des taux corrélativement. La crise européenne nous montre qu'il va y a voir à échéance un changement de donne financière, et que les Etats ont besoin de ressources et de baisser leurs coûts.

CONCLUSION :

Les exploitants désireux de vendre doivent donc calculer même de façon approchée d'une part combien représente le passif de l'entreprise, notamment la dette bancaire restant due, et d'autre part la plus-value réalisée en vendant l'entreprise, ceci eu égard aux besoins pour le niveau de vie, et aux placements projetés ultérieurement. Attendre amène le double risque d'une part de s'exposer à une taxation supérieure sur les plus-values, et aussi d'exposer les acquéreurs à une remontée des taux d'emprunt.

Même étant en période charnière où l'on peut penser une amélioration des bilans à moyenne échéance, nous restons étroitement liés à la macro-économie qui impacte le remboursement des médicaments et la consommation des ménages sur le non-remboursé.

VIII- COMMENT VENDRE ET SE REINSTALLER EN 2010 :

L'année 2010 est donc une année charnière d'une part pour la pratique professionnelle, d'autre part eu égard à la conjoncture économique dégradée globale.

1/ **Pour vendre**, le vendeur doit se mettre à la place de son acquéreur : combien lui-même investirait-il dans sa propre affaire ? Quelles sont les solutions proposées par le négociateur, qui ont été pesées pour son entreprise, acceptables ?

*Dans le cas d'un CA important et d'une rentabilité certaine, l'outil de travail peut être valorisé au mieux, car c'est alors un produit de choix recherché. A la limite, si on a plusieurs acquéreurs, lequel serait le plus solide pour d'abord traverser les épreuves bancaires et ensuite exploiter au mieux, ce qui ne signifie pas forcément l'acquéreur le mieux argenté. Signer un compromis n'assure pas le dossier bancaire. La solidité du dossier est le meilleur critère.

*Dans le cas d'un petit CA, on regarde d'abord les charges marginales, et ensuite comment céder à un acquéreur qui aura certainement un faible apport : le prix de cession se devra être alors attractif.

2/ **Pour acheter**, l'acquéreur doit d'abord être certain de sa motivation, le parcours financier de recherche d'emprunt sera difficile. Il est vrai que les prix de cession baissent, et que de toute façon les taux d'emprunt ne peuvent que remonter car le loyer de l'argent est beaucoup trop bas pour perdurer. La rencontre d'un prix adéquat par rapport à la rentabilité satisfera les parties, la banque et l'expert-comptable amené à suivre l'entreprise. Ce dernier, dans son devoir de conseil, tiendra de véritables tableaux de bord de visibilité pour l'entreprise.

Acheter seul, en association, avec un investisseur, chaque cas sera particulier, la seule constante est que l'entreprise est faite pour rémunérer son exploitant, et que si l'entreprise est achetée trop chère par rapport à sa rentabilité, cela ne peut s'expliquer que de deux façons :

- Soit le quartier est si important aux yeux de l'acquéreur que son apport comblera le différentiel du 'sur-prix' demandé par le vendeur, critère subjectif de l'acquéreur,
- Soit le potentiel attaché à l'entreprise est immédiat, réel et reconnu, car sauf exception, un professionnel ne peut pas trouver des clients 'en plus' dans un même quartier. On ne peut pas vendre son propre travail à son successeur, on ne peut lui vendre que l'existant et un

potentiel physique et réel déjà inhérent autour de la pharmacie, bien que quelques cas subjectifs s'envisagent.

CONCLUSION GENERALE :

Le marché en 2010 semble stagner, on voit des 'ventes' à soi-même permettant à certains exploitants de disposer alors de finances personnelles, et de changer par la même occasion de mode d'exercice (IS). Les statistiques INTERFIMO sont très fiables, bien que ne prenant en compte que les dossiers qui leur sont présentés, et non pas l'ensemble de toutes les cessions en 2009. On a vu en 2009 versus 2008 une baisse des cessions, les quatre premiers mois 2010 semblent proroger cette tendance. Cependant, ceux qui ont intérêt à vendre doivent le faire le plus rapidement possible pour les raisons fiscales connus qui ne peuvent que devenir plus défavorables, et les acquéreurs décidés doivent se décider rapidement, pour des raisons de taux bancaires qui ne resteront pas si bas longtemps. La rencontre du juste prix acceptable pour chaque cession doit venir le plus rapidement possible, car s'il s'agissait d'attendre, ce n'est pas les élections présidentielles dans deux ans qu'il faut attendre, mais le redémarrage de la macro-économie Française et européenne qui peut venir à plus long terme.

Lundi 3 mai 2010 –

Marc MACKIE , Pharmacien ancien installé, ancien responsable syndical, diplômé en Droit.
– MARC MACKIE CONSEIL, La Transaction Pharmoptimum® - [www. pharmoptimum.com](http://www.pharmoptimum.com)

Mobile : 06 27 57 95 95 - Fixe: 01 72 31 97 22 / 01 70 38 52 11
Fax: 01 43 61 02 16 - Fax gros volumes: 0826 714 925

Adresse bureaux commerciaux : 27 avenue de l'Opéra - 75001 PARIS