



Regroupement de pharmacies d'officines

C'est un acte stratégique de gestion. Cette décision doit faire l'objet d'une étude très spécifique et s'avère être une réelle opportunité de développement.

Des outils juridiques existent permettant d'être acteur d'un regroupement, sans avoir à attendre que votre confrère se mette à la vente.

Les intérêts d'un regroupement sont multiples :

- Augmentation immédiate du chiffre d'affaires de l'officine permettant d'atteindre la taille optimale,
- Augmentation automatique de la marge par effet de pallier sur les achats,
- Economies d'échelles sur les charges structurelles,
- Meilleur amortissement du coût de la masse salariale,
- Eviction de la concurrence,
- Pérennisation de l'activité,
- Revente de l'officine ou intégration d'un associé facilitées,
- Augmentation de la valeur intrinsèque de l'officine.

Les freins au regroupement sont souvent :

- Quel montant de chiffre d'affaires vais-je récupérer ?
- Est-ce rentable ?
- Les clients vont-ils apprécier ? Viendront-ils ?
- Comment communiquer vis-à-vis des équipes officinales et des clients ?
- Comment faire pour la licence de l'officine rachetée ?
- Vais-je devoir licencier ?
- Ai-je les moyens financiers d'acheter mon confrère ?

Nos missions

Notre approche se fait par le **calcul du seuil de rentabilité**, aussi appelé point mort, considéré comme le ratio financier le plus objectif dans la prise de décision d'un regroupement.

Notre expérience en la matière nous permet :

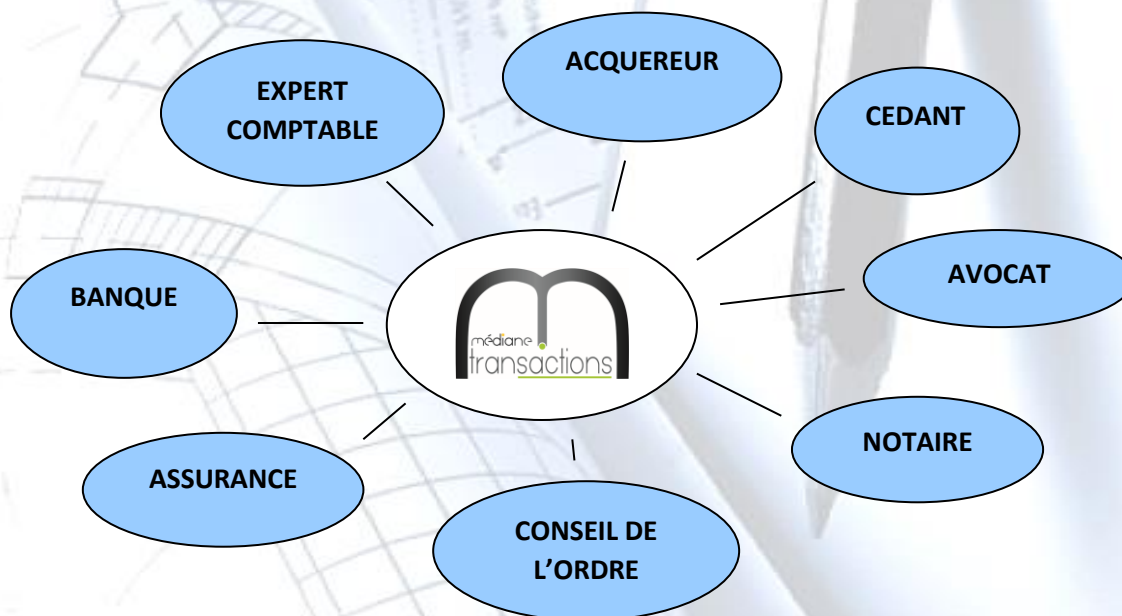
- De vous faire partager les outils juridiques, dont le mandat de recherche d'officine, permettant d'aller voir votre confrère sans attendre qu'il se mette à la vente.
- D'établir un prévisionnel de regroupement avec des scénarios de captation de chiffre d'affaires bâtis à la lumière des regroupements que nous avons déjà réalisés,
- De construire la meilleure offre d'achat vous permettant un bon retour sur investissement,
- De réaliser la négociation d'achat sans que vous n'apparaissiez en frontal,
- De vous accompagner dans la communication interne (salariés) et externe (clients) tout au long du processus de regroupement,
- De constituer les dossiers de recherche de financement,
- De vous mettre en relation avec nos partenaires,
- D'effectuer pour votre compte les démarches ordinales spécifiques à un regroupement.

Vous devenez ainsi acteur de votre développement



Transaction de pharmacies d'officines

En relation constante avec nos partenaires spécialisés en pharmacie (avocats, notaires, experts comptables, banquiers, assureurs) nous nous chargeons de la négociation entre acquéreur et vendeur.



Nos missions pour le cédant

Nous estimons ensemble le prix de votre pharmacie et matérialisons notre accord par la signature d'un mandat de vente.

Nous recherchons l'acquéreur de votre pharmacie et nous l'accompagnons tout au long du processus de vente.

Nos missions pour l'acquéreur

Ensemble, nous cernons vos souhaits, type d'officine, taille, emplacement, lieu géographique...

Nous étudions, dans un marché en constante évolution, les opportunités de regroupement, de transfert, d'association ou de prises de participation.

Nous sélectionnons et vous faisons visiter les pharmacies correspondant à vos recherches.

Nous vous accompagnons dans l'acquisition de votre future pharmacie :

- ✓ Conseil sur la forme juridique la mieux adaptée,
- ✓ Réalisation de votre prévisionnel d'activité,
- ✓ Constitution de votre dossier bancaire et accompagnement à la recherche de financement,
- ✓ Recommandation auprès d'assureurs et d'avocats spécialisés dans le monde officinal.