

PRIX DE CESSION DES PHARMACIES EN 2025



ÉTUDE 2026

Interfimo
PARTENAIRE ET FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

S O M M A I R E

1. ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE	4	4. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE MARGE	18
1.1. Évolution du chiffre d'affaires hors taxes (CA HT)	4	4.1. Évolution du prix de cession par taille d'officine	18
1.2. Évolution de la marge brute globale.....	5	4.2. Prix de cession par taille d'officine.....	19
1.3. Évolution de l'excédent brut d'exploitation retraité (EBE retraité).....	6	4.3. Prix de cession par type d'officine générant plus de 400 K€ de marge	20
1.4. Rémunération des titulaires en SEL (hors charges TNS)	7	4.4. Carte de France des prix de cession en multiple de marge des officines générant plus de 400 K€ de marge	21
1.5. Ouvertures des procédures collectives	8	4.5. Les officines générant moins de 400 K€ de marge.....	22
1.6. Ouvertures des procédures collectives par région.....	9		
2. ANIMATION DU MARCHÉ	10	5. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'EBE « RETRAITÉ »	23
2.1. Nombre de mutations.....	10	5.1. Évolution du prix de cession moyen en multiple de l'EBE retraité	23
2.2. Taux de rotation régionaux.....	11	5.2. Prix de cession par taille d'officine.....	24
3. PRIX DE CESSION EN POURCENTAGE DU CA HT	12	5.3. Prix de cession par type d'officine générant plus de 400K€ de marge.....	25
3.1. Évolution du prix de cession moyen.....	13	5.4. Carte de France des prix de cession des officines générant plus de 400 K€ de marge.....	26
3.2. Prix de cession par taille d'officine.....	14	5.5. Les officines générant moins de 400 K€ de marge.....	27
3.3. Prix de cession par type d'officine générant plus de 400 K€ de marge....	15		
3.4. Carte de France des prix de cession des officines générant plus de 400 K€ de marge	16	6. FOCUS PREMIÈRE INSTALLATION	28
3.5. Les officines générant moins de 400 K€ de marge.....	17		
		7. DÉFINITIONS ET MÉTHODOLOGIE	29



Jérôme CAPON
Directeur du développement
INTERFIMO

Le secteur de la pharmacie traverse une période de profonde mutation. Entre baisse des prix des médicaments réglementés imposée chaque année par l'Assurance Maladie, nécessité de préserver son indépendance et maintien de l'accès au soin, le secteur officinal doit s'adapter dans un environnement économique toujours plus contraint. Le modèle économique traditionnel est fragilisé, la décorrélation entre le chiffre d'affaires lié à la vente de médicaments et les marges oblige le pharmacien à piloter différemment sa création de valeur.

Dans ce contexte de mutation profonde, le marché de la transaction officinale s'est légèrement ralenti en 2025, avec une baisse de 2,5% par rapport à 2024, qui avait enregistré une chute de 10%. Contrairement aux années précédentes, cette baisse a été plus particulièrement marquée sur les cessions de titres, les cessions de fonds de commerce ont progressé de 9,5% portées très certainement par l'annonce de la fin du dispositif fiscal permettant l'amortissement du fonds. Ce dispositif a pourtant été prorogé en janvier 2026 pour trois années.

Difficile dans ce contexte d'analyser l'évolution des prix, une seule certitude demeure : l'analyse de l'évolution des prix via le coefficient de chiffre d'affaires n'a plus aucun intérêt, la croissance des médicaments chers et onéreux dans la composition du chiffre d'affaires a enlevé toute pertinence à ce ratio.

L'analyse des prix à travers le multiple de l'EBE retraité reste pertinent, mais il doit être regardé sous plusieurs angles. Il peut varier d'une communication à l'autre en fonction du mode de calcul de l'EBE retraité.

L'analyse du prix de vente en multiple de la marge présente l'avantage de prendre en compte l'impact des produits chers sur la rentabilité de l'officine, la simplicité du calcul de ce ratio en montre toute sa pertinence.

La dispersion des prix en fonction de la taille de l'officine, de son emplacement, de la structure de son chiffre d'affaires rend l'interprétation des moyennes aléatoire. Ces moyennes ne sont qu'un indicateur de marché, chaque officine doit être analysée et valorisée individuellement pour tenir compte de ses spécificités.

Pour répondre aux défis de la profession, le pharmacien, chef d'entreprise, doit repenser l'exploitation de son officine pour concilier développement des nouvelles missions, viabilité économique et préservation de son indépendance professionnelle.

INTERFIMO sera à vos côtés pour vous accompagner et vous permettre de saisir les opportunités qui ne manqueront pas de se présenter.

Bonne lecture.



REMERCIEMENTS

INTERFIMO remercie l'Ordre National des Pharmaciens, ainsi que les nombreux conseils spécialisés qui ont contribué à la réalisation de cette étude.

À noter, les nombres indiqués dans les graphiques sont des arrondis.

Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement préalable, exprès et écrit d'INTERFIMO est illicite. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par art ou un procédé quelconque. Par ailleurs, toute utilisation des données de cette étude, sous quelque forme que ce soit, sans le consentement préalable, exprès et écrit d'INTERFIMO, est interdite.

Cette étude repose sur l'analyse de 888 transactions de fonds d'officine et de titres société exploitant une officine. Pour les cas des acquisitions de titres, INTERFIMO a reconstitué la valeur du fonds ayant servi au calcul du prix des titres. C'est cette valeur de fonds qui est prise en compte dans le calcul de nos ratios.

1. ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

1.1. Évolution du chiffre d'affaires hors taxes (CA HT)

La croissance du chiffre d'affaires demeure significative en 2025.

Les médicaments continuent d'être le principal moteur de cette progression, particulièrement grâce aux produits chers qui affichent une augmentation supérieure à 10%. Cependant, les ventes de médicaments en volume connaissent une contraction d'environ 2%.

L'activité conseil enregistre une progression modérée d'un peu plus de 2%, avec une performance notable dans le domaine des compléments alimentaires. Cette croissance s'explique essentiellement par la hausse des prix, tandis que les volumes demeurent stables ou accusent une légère baisse.

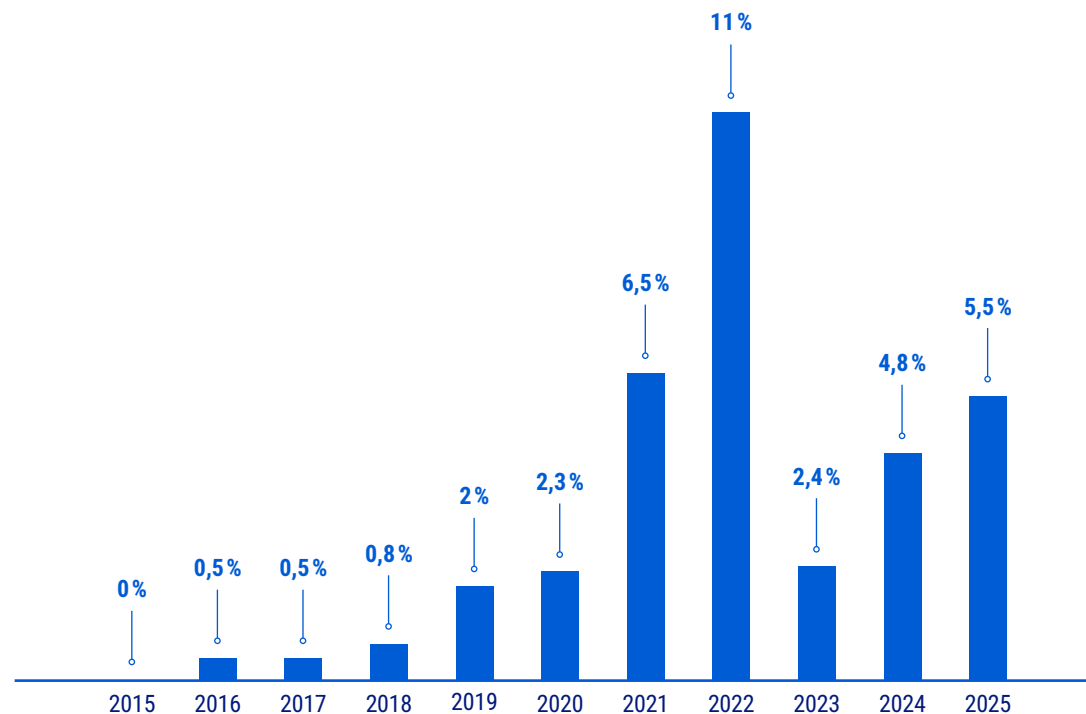
La parapharmacie se distingue par une dynamique à la fois en termes de volume et de valeur.

L'année 2025 est aussi marquée par la revalorisation des honoraires à l'ordonnance et la croissance des nouvelles missions, principalement la vaccination.

L'évolution du chiffre d'affaires est toujours très variable d'une officine à l'autre. Le fossé se creuse entre grandes et petites pharmacies, ces dernières voyant très souvent leur CA baisser.

Cette baisse d'activité, couplée à une augmentation des charges fixes, provoque parfois des difficultés de trésorerie pour ces petites pharmacies.

Le marché s'oriente de plus en plus vers les pharmacies de taille importante au détriment des plus petites.



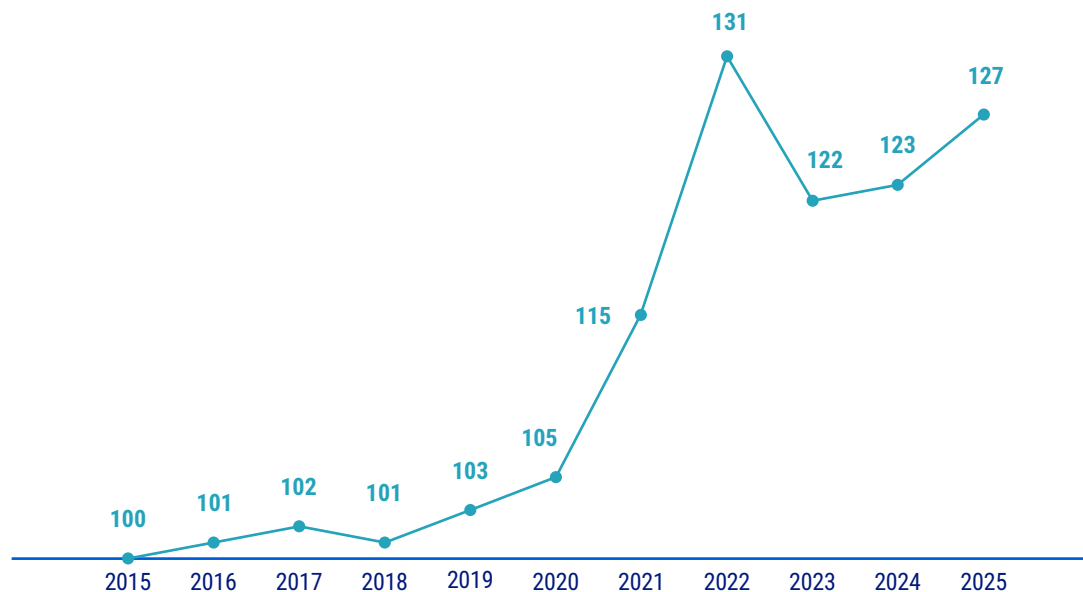
1.2. Évolution de la marge brute globale

L'analyse de la marge en base 100 sur dix ans montre une évolution favorable. Cette marge brute intègre l'ensemble des honoraires, des prestations de service, des coopérations commerciales et l'ensemble des nouvelles rémunérations et des nouvelles missions.

En 2025, la marge est en croissance d'environ 2,9%.

Bien que sa progression soit plus modérée que celle du chiffre d'affaires en raison de l'évolution des produits chers, elle affiche néanmoins un rythme de croissance inédit sur la dernière décennie (exception faite de la période Covid).

Sur un horizon de cinq ans, cette croissance dépasse les 20%. Ce dynamisme s'explique également par la réduction significative du nombre d'officines observée sur cette même période, de l'augmentation de leur chiffre d'affaires respectif et de l'impact des nouvelles missions



1.3. Évolution de l'excédent brut d'exploitation retraité (EBE retraité)

L'analyse de l'EBE retraité en base 100 sur dix ans montre une évolution favorable.

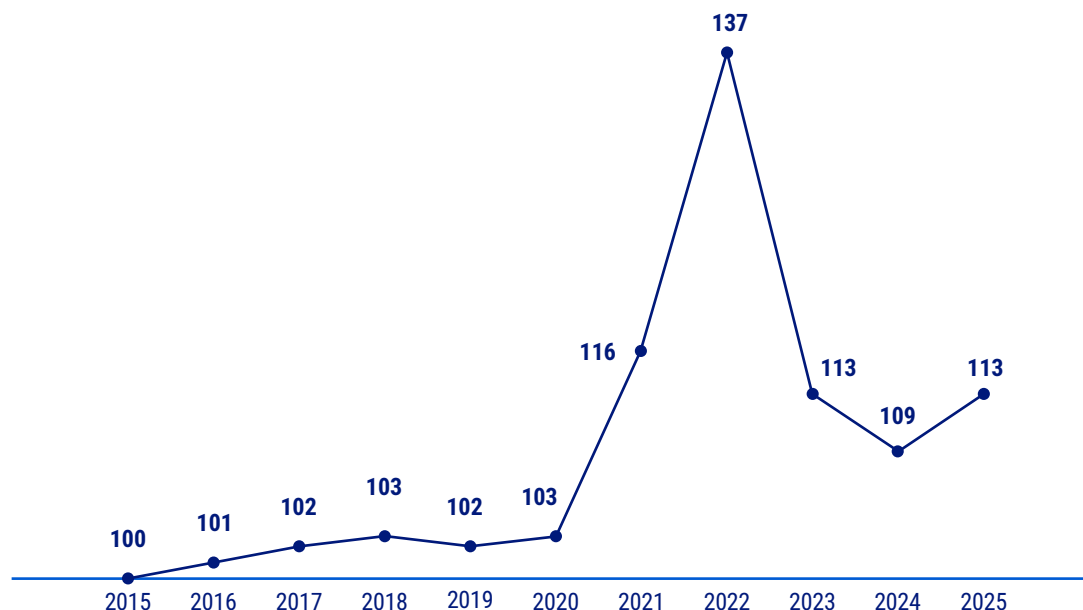
Après deux années consécutives de baisse, l'EBE retraité enregistre une croissance d'environ 3,5% sur 2025.

Cette évolution résulte directement de l'amélioration de la marge, associée à une meilleure maîtrise des frais généraux et notamment des frais de personnel.

Les tensions observées sur le marché de l'emploi au cours des dernières années se sont atténuées, notamment en raison des nombreuses fermetures de pharmacie.

Il convient de souligner que d'importantes disparités subsistent entre les officines, qui ne profitent pas toutes de cette dynamique positive.

Par ailleurs, le contexte budgétaire actuel de l'Assurance maladie et les incertitudes entourant les futures mesures d'économie appellent cependant à la plus grande vigilance.



1.4. Rémunération des titulaires en SEL (hors charges TNS)

Les revenus des pharmaciens titulaires connaissent une légère diminution en 2024. La rémunération médiane s'établit à 60,4 K€, soit une baisse de 400 € par rapport aux 60,8 K€ observés en 2023.

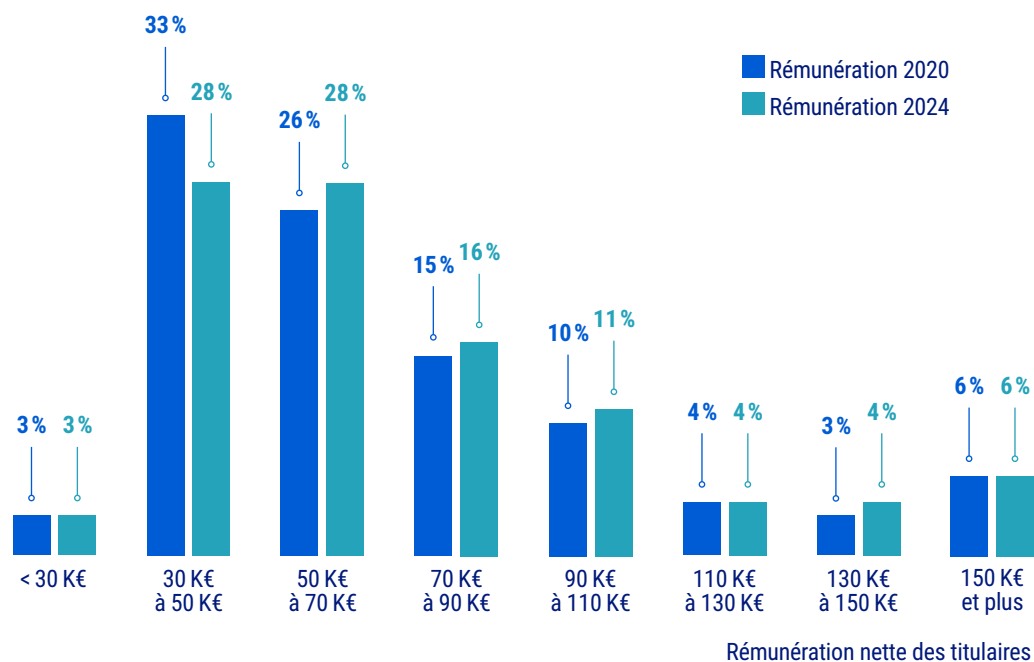
Cette évolution marque un retour aux niveaux observés avant la pandémie de la Covid-19, après la hausse temporaire enregistrée durant cette période exceptionnelle.

Les contraintes financières auxquelles font face de nombreuses officines obligent les titulaires à optimiser leur structure de coûts, leur propre rémunération constituant souvent le premier poste d'ajustement !

La dispersion est légèrement croissante avec 60 % des rémunérations comprises entre 42 K€ et 96 K€ contre 42 K€ et 93 K€ en 2020.

Cette disparité se reflète dans la répartition des revenus : plus d'un tiers des titulaires se contente d'une rémunération inférieure à 50 K€, tandis qu'une minorité de 10% bénéficie de revenus dépassant 130 K€.

Analyse de 633 rémunérations des titulaires issues des bilans de 2024 et comparatif avec la rémunération en 2020



1.5. Ouvertures des procédures collectives

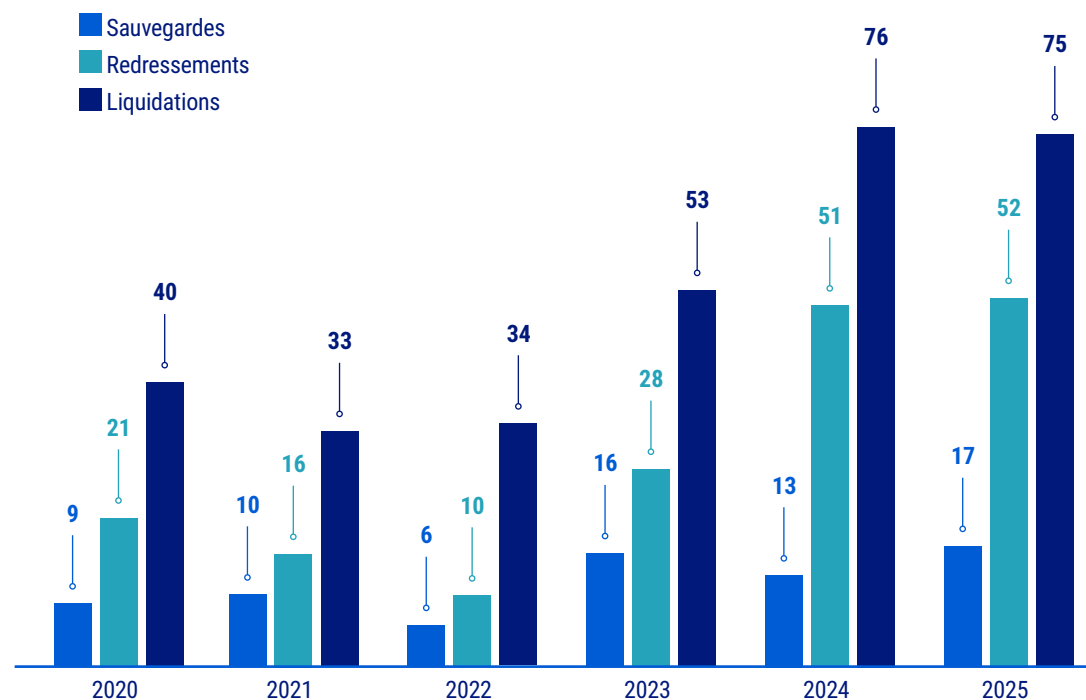
Le nombre de défaillances en pharmacies est en légère augmentation passant de 140 en 2024 à 144 en 2025.

Ce sont les sauvegardes qui augmentent le plus.

En 2025, la France a enregistré un nouveau record de défaillances d'entreprises, atteignant 69 957 procédures (source Altares).

Les pharmacies suivent ainsi la tendance nationale. Le rythme d'augmentation des défaillances a toutefois décéléré, même si le niveau reste élevé par rapport à la moyenne pré-pandémique.

Cette progression constatée, en dépit d'un environnement économique globalement porteur, illustre l'hétérogénéité des situations économiques des pharmacies.



1.6. Ouvertures des procédures collectives par région

2025 : 7,2 ouvertures de procédures collectives sur 1 000 officines contre 6,9 en 2024

Le taux de défaillance continue d'augmenter.

Nous notons que le taux de défaillance des entreprises françaises employant de 10 à 49 salariés, est de 23/1 000 en 2025 (source études économiques BPCE). Le secteur de la pharmacie reste résilient.

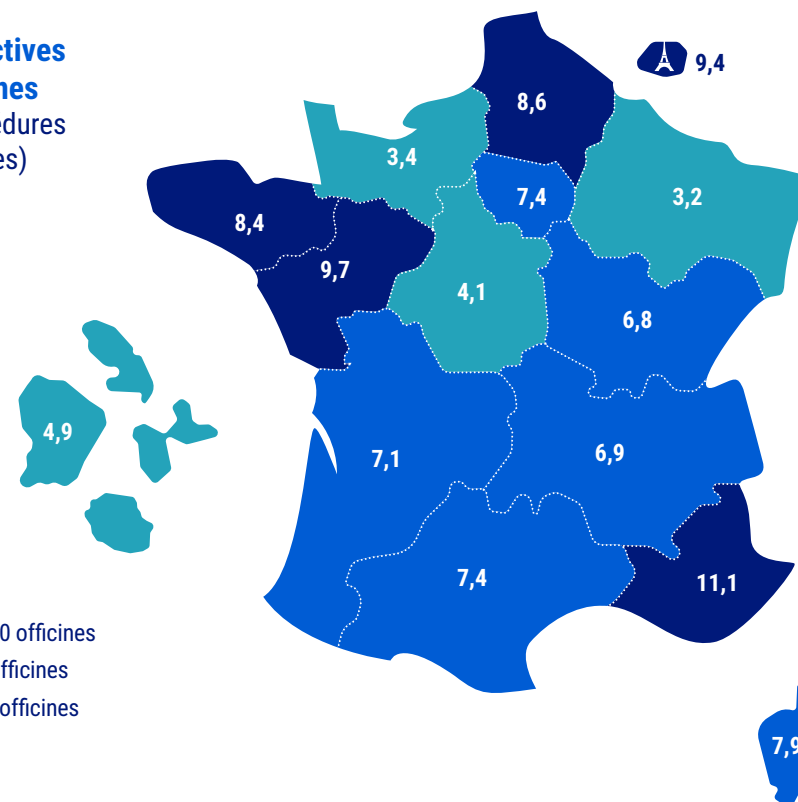
Cette hausse est généralisée sur toutes les régions, hormis l'Occitanie.

Les augmentations les plus importantes s'observent dans les Pays de la Loire et à Paris.

C'est toujours la région Provence-Alpes-Côte d'Azur qui présente le taux de défaillance le plus élevé. Le Grand Est enregistre, quant à lui, le taux de défaillance le plus faible.

2025
144 procédures collectives
soit 7,2/1 000 officines
(Rappel 2024 : 140 procédures
soit 6,9/1 000 officines)

■ Moins de 6 procédures/1 000 officines
■ De 6 à 8 procédures/1 000 officines
■ Plus de 8 procédures/1 000 officines



2. ANIMATION DU MARCHÉ

2.1. Nombre de mutations

1 407 opérations en 2025 contre 1 442 en 2024, soit une baisse de 2,5%

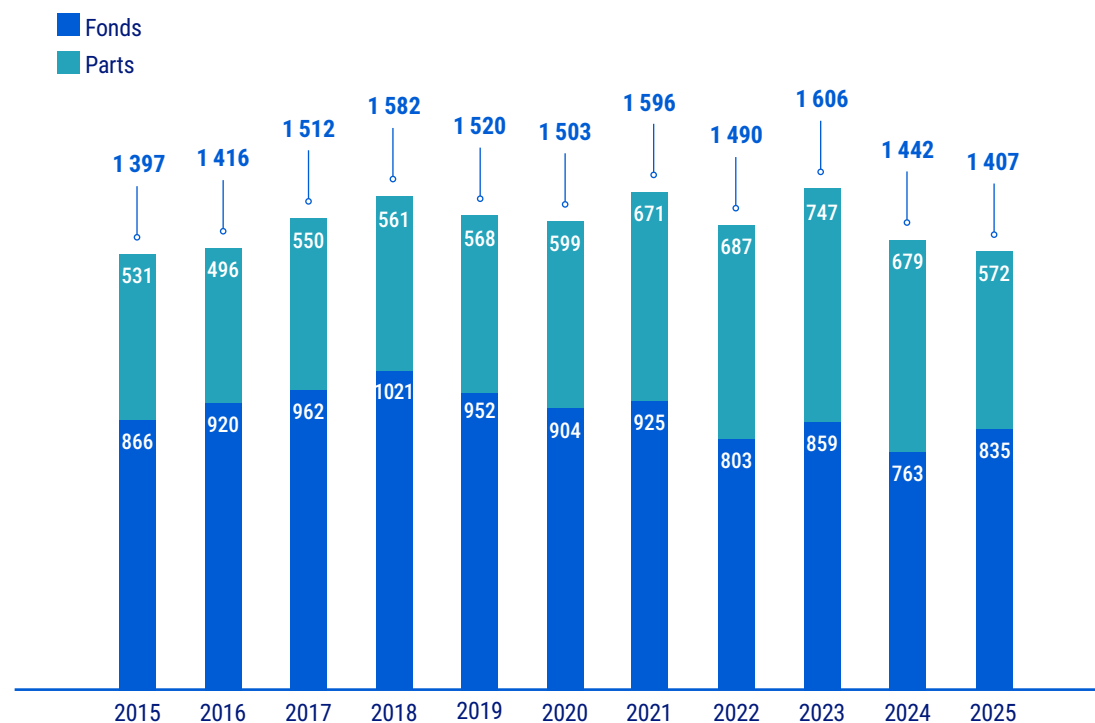
La réduction du nombre de transactions se poursuit sur 2025, portée par une baisse importante des cessions de titres de 16 %.

La perte de rentabilité des exercices précédents et les incertitudes économiques semblent impacter l'attractivité de la profession.

Les cessions de fonds de commerce affichent en revanche une progression de 9,5% et retrouvent une position dominante sur le marché transactionnel en représentant 57% des opérations.

La fin anticipée de la dérogation temporaire permettant de déduire fiscalement des amortissements au titre des fonds commerciaux acquis jusqu'au 31 décembre 2025 a certainement eu un impact sur le marché dynamisant les cessions de fonds au détriment des cessions de titres. Les interminables discussions autour du projet de loi de finances pour 2026 ont poussé à saisir les opportunités existantes alors que le dispositif a finalement été reconduit jusqu'au 31 décembre 2029.

Les cessions de titres représentent 43% des transactions, contre 47% en 2024. Les repreneurs manifestent davantage de réticences à intégrer un groupe, probablement dissuadés par les valorisations élevées des officines de grande taille.



2.2. Taux de rotation régionaux

En 2025, le taux de rotation est de 73 mutations pour 1 000 officines, contre 74 en 2024.

Le taux de rotation national est en légère baisse sur l'année 2025.

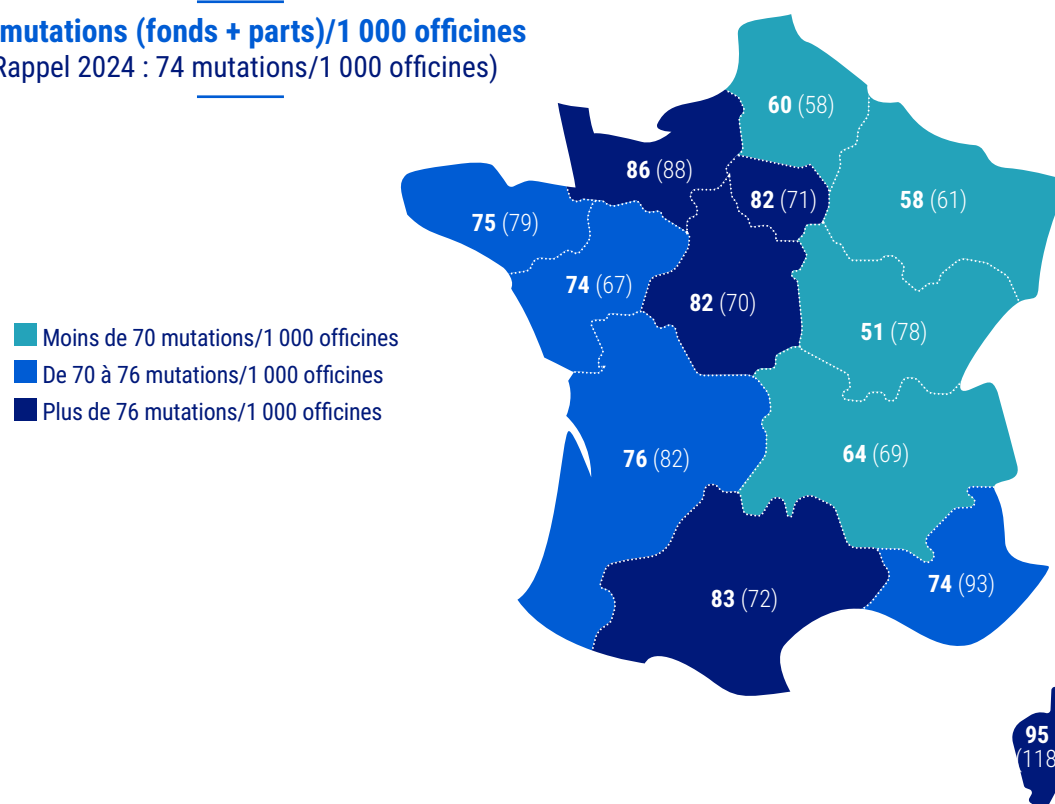
Cinq régions enregistrent une augmentation de leur taux de rotation et huit régions une baisse.

La plus forte baisse se trouve en Bourgogne-Franche-Comté. C'est la région la moins dynamique, avec le Grand Est.

Les régions les plus dynamiques sont la Normandie, la Corse et l'Occitanie.

MOYENNE FRANCE 2025

73 mutations (fonds + parts)/1 000 officines
(Rappel 2024 : 74 mutations/1 000 officines)



3. PRIX DE CESSION EN POURCENTAGE DU CA HT

Compte tenu de l'évolution de la structure des ventes des officines, notamment de l'importance des médicaments chers, des disparités importantes sont constatées entre établissements. Cet indicateur est de plus en plus discutable et nécessite d'être utilisé avec précaution lors de l'évaluation des pharmacies.

Nous distinguons depuis plusieurs années un segment de marché spécifique constitué par les petites officines. Ce marché se caractérise par une moindre rentabilité, une demande faible sur le marché de la transaction et, par conséquent, des prix de cession particulièrement bas.

La taille des officines a toujours été déterminée par son volume de chiffre d'affaires.

Notre étude précédente mettait en évidence la perte de pertinence de cette métrique compte tenu de la part croissante des produits chers dans les ventes en pharmacie et des différentiels de marges qui en résultent.

Cette évolution nous amène à utiliser le niveau de marge comme indicateur principal pour définir la taille d'une officine. Cette approche plus pertinente permettra une évaluation plus juste et plus représentative de la réalité économique.

Nous qualifierons désormais petites ou grandes officines, non plus en fonction du CA, mais en fonction de la marge.

3.1. Évolution du prix de cession moyen

La baisse du prix de cession moyen en pourcentage de chiffre d'affaires se poursuit, mais ralentit.

Pour les officines de plus de 400 K€ de marge, ce ratio s'établit à 76%, en recul par rapport aux 78% constatés en 2024.

La dispersion s'accroît considérablement : 60% des transactions s'effectuent désormais dans une fourchette de 56% à 89% du chiffre d'affaires, contre 65% à 92% l'année précédente.

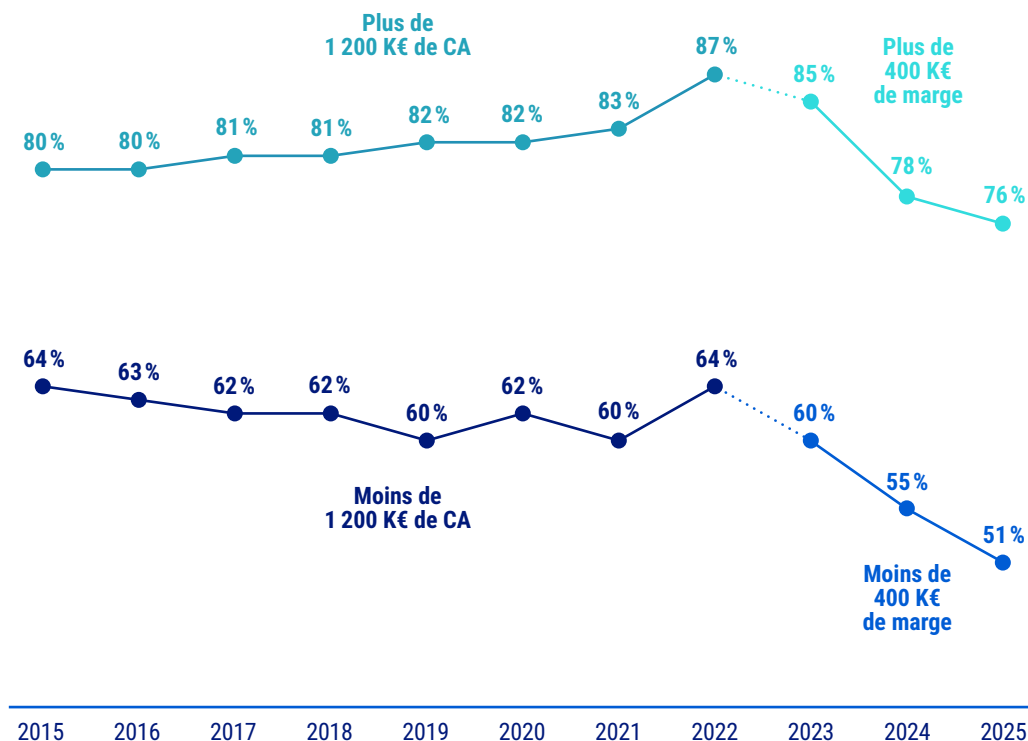
Cette évolution traduit les limites de cet indicateur, en raison des disparités importantes dans la part des médicaments chers selon les pharmacies.

Les officines réalisant moins de 400 K€ de marge brute affichent également un prix de cession moyen en diminution, à 51% du chiffre d'affaires.

Cette tendance, observée depuis 2023, résulte de l'autorégulation du marché officinal face à la dégradation de la rentabilité.

Les statistiques présentées, ci-dessous, concernent uniquement les officines de plus de 400 K€ de marge.

Une étude spécifique sur les petites officines sera présentée en point 3.5.

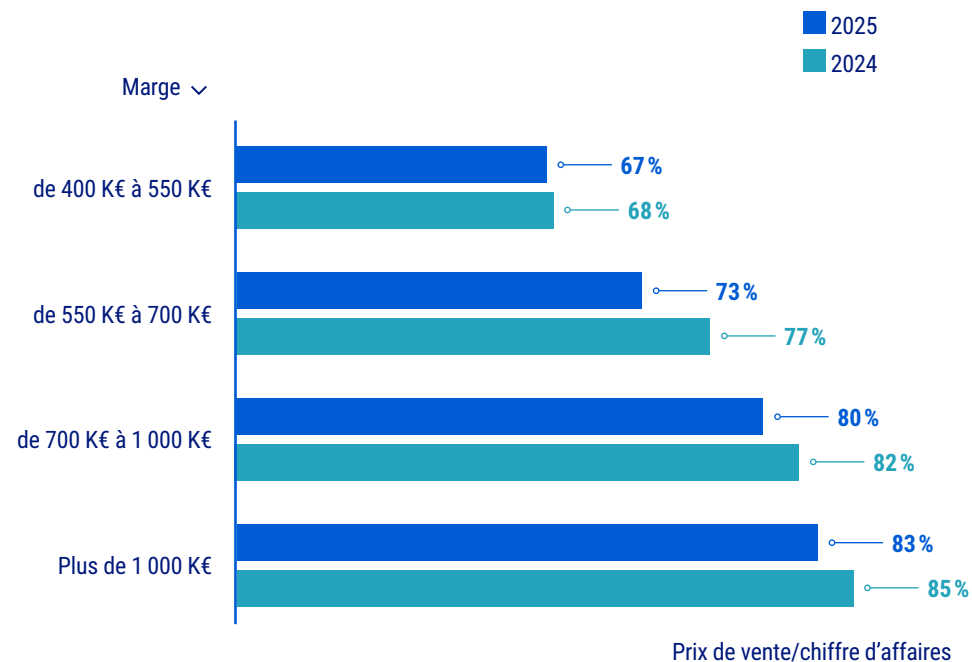


3.2. Prix de cession par taille d'officine

La taille des officines reste un facteur déterminant dans la fixation du prix de cession.

Plus l'officine est importante, plus le prix de vente moyen en pourcentage de CA est élevé.

Si la baisse des prix moyens en pourcentage de CA est généralisée, contenue et relativement homogène, quel que soit le niveau de marge de l'officine, elle est plus marquée pour les pharmacies dont la marge brute se situe entre 550 K€ et 700 K€ (4 points).

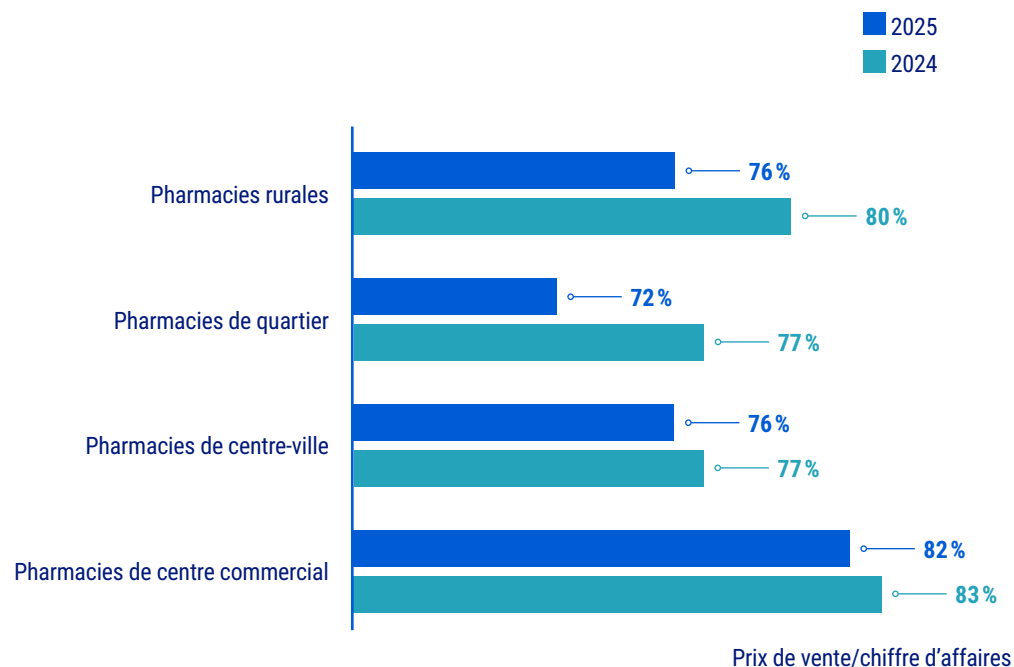


3.3. Prix de cession par type d'officine générant plus de 400 K€ de marge

La baisse des prix moyens est généralisée sur tous les types d'officine.

Les officines de quartier subissent une plus forte baisse et présentent un prix de cession moyen de 72% du CA. Ce sont également les officines avec le taux de marge moyen le plus faible.

Les pharmacies de centres commerciaux, notamment celles réalisant plus de 1 000 K€ de marge, sont toujours très convoitées et restent les mieux valorisées.



3.4. Carte de France des prix de cession des officines générant plus de 400 K€ de marge

Dix régions enregistrent une baisse du prix de vente moyen des officines générant plus de 400 K€ de marge.

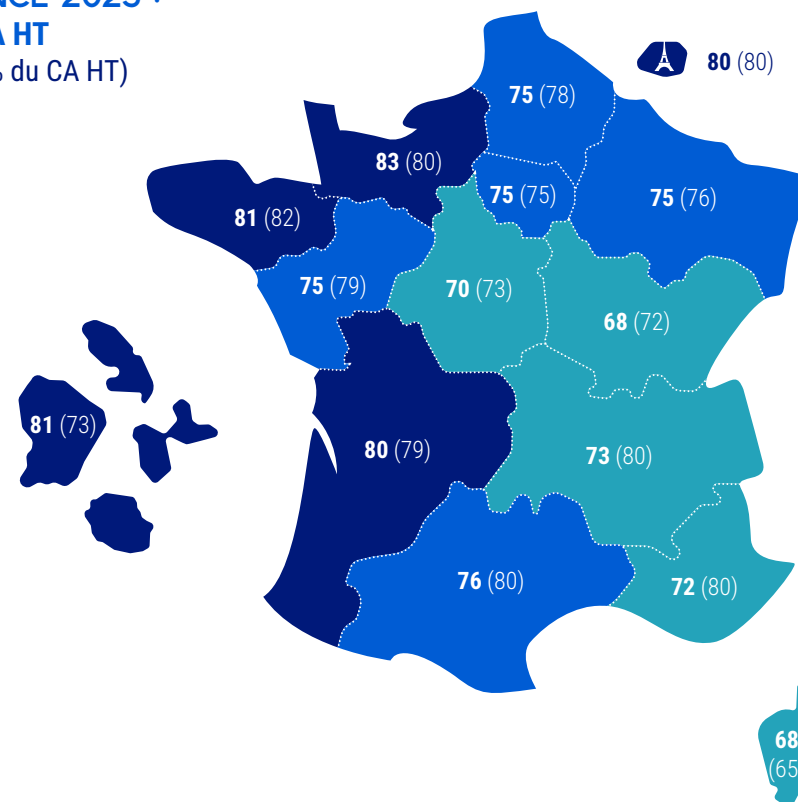
Les régions qui enregistrent des hausses sont la Corse, les DOM (qui comptabilisent cependant peu d'opérations), la Nouvelle-Aquitaine et la Normandie, qui est également la région la mieux valorisée.

Les diminutions les plus marquées se constatent en Provence-Alpes-Côte d'Azur et en Auvergne-Rhône-Alpes, régions habituellement recherchées mais dont les prix de cession moyens sont inférieurs à la moyenne nationale.

Les régions dont les pharmacies sont les moins valorisées demeurent la Corse et la Bourgogne-Franche-Comté avec des prix de vente moyens de 68% du CA.

Il est important de rappeler que ces moyennes sont également influencées par la typologie des officines cédées.

MOYENNE FRANCE 2025 :
76% du CA HT
(Rappel 2024 : 78% du CA HT)



Moins de 74%
De 74% à 78%
Plus de 78%

3.5. Les officines générant moins de 400 K€ de marge

Les officines générant moins de 400 K€ de marge représentent 21% de notre échantillon.

Elles ont une rentabilité d'exploitation inférieure à la moyenne de l'ensemble des cibles.

Elles sont constituées d'officine de quartier à 45%, de centre-ville à 32% et rurales à 23%.

Les prix de vente moyen de ces officines est de 51% du CA, contre 55% en 2024.

La dispersion est importante mais stable avec 60% des transactions comprises entre 33% et 68% du CA, contre 36% et 70% du CA en 2024.

Le Grand Sud-Ouest est le seul à enregistrer une progression de son prix de cession moyen exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires. Il s'agit également du seul à bénéficier du prix de cession moyen le plus élevé.

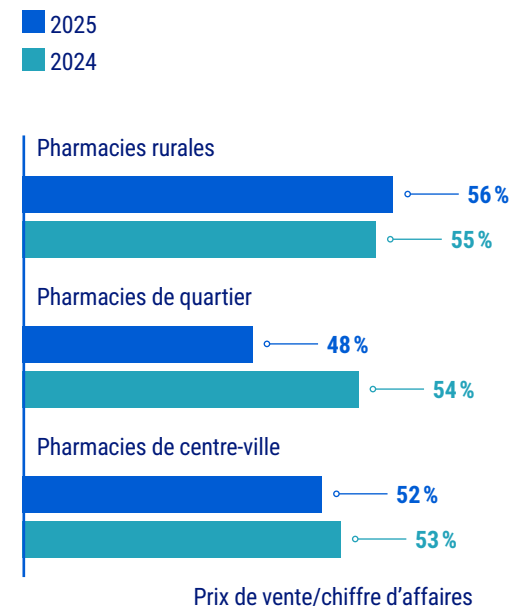
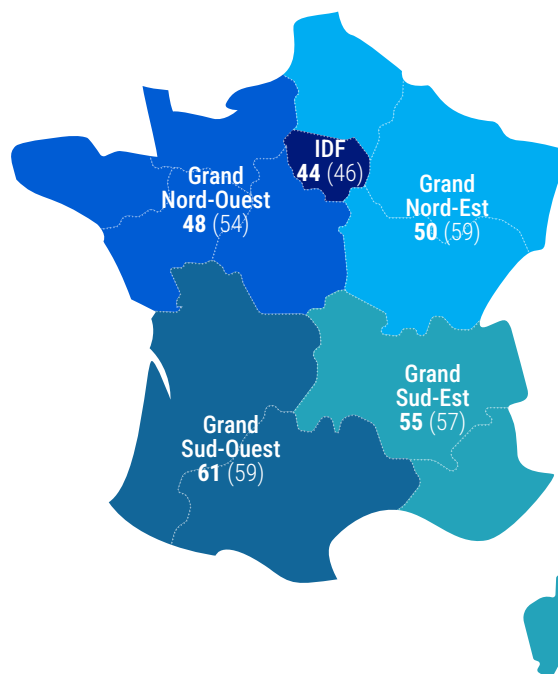
Dans ce panel des officines de moins de 400 K€ de marge, l'Île-de-France reste la région la moins bien valorisée avec un prix de cession moyen de 44% du CA.

Le Grand Nord-Est supporte la plus forte baisse avec un prix de vente moyen de 50% du CA.

Comme pour les officines générant plus de 400 K€ de marge, les pharmacies de quartier enregistrent une baisse importante et présentent un prix moyen faible à 48% du CA.

Un point important, les petites officines rurales se valorisent en moyenne à 56% du CA, soit un point de plus qu'en 2024. C'est le seul segment qui connaît une hausse sur ce critère de valorisation.

MOYENNE FRANCE 2025 :
51% du CA HT
(Rappel 2024 : 55% du CA HT)



4. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE MARGE

4.1. Évolution du prix de cession par taille d'officine

La valorisation exprimée en multiple de la marge brute présente l'avantage d'intégrer l'incidence des médicaments chers.

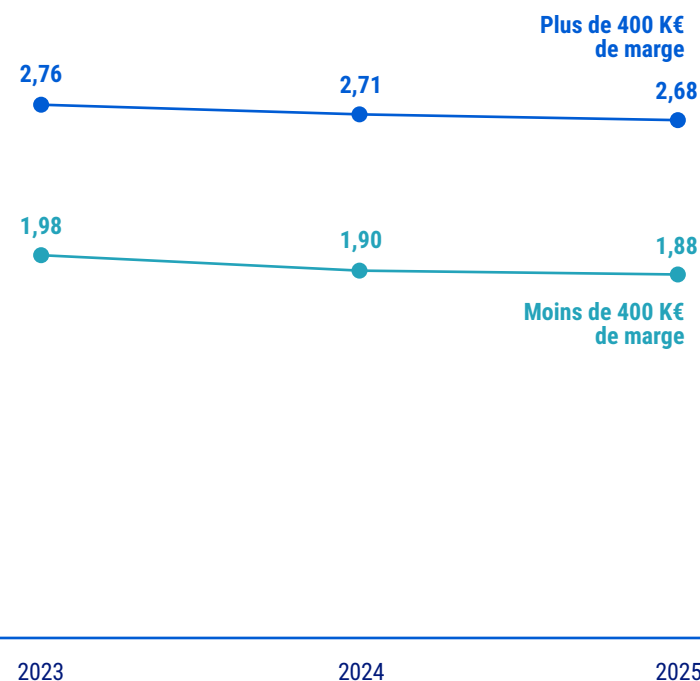
Leur proportion dans le chiffre d'affaires étant de plus en plus inégale d'une pharmacie à l'autre, ce multiple s'avère plus pertinent que le précédent.

Les prix de cession moyens en multiple de marge sont en très légère baisse.

Pour les officines de plus de 400 K€ de marge, la moyenne des prix de cession est de 2,68 fois la marge contre 2,71 en 2024.

La dispersion se réduit légèrement puisque 60% des transactions sont réalisées entre 2,33 et 3,08 fois la marge, contre 2,30 et 3,15 en 2024.

Le prix de cession moyen des officines de moins de 400 K€ de marge passe de 1,90 fois la marge à 1,88 fois la marge.

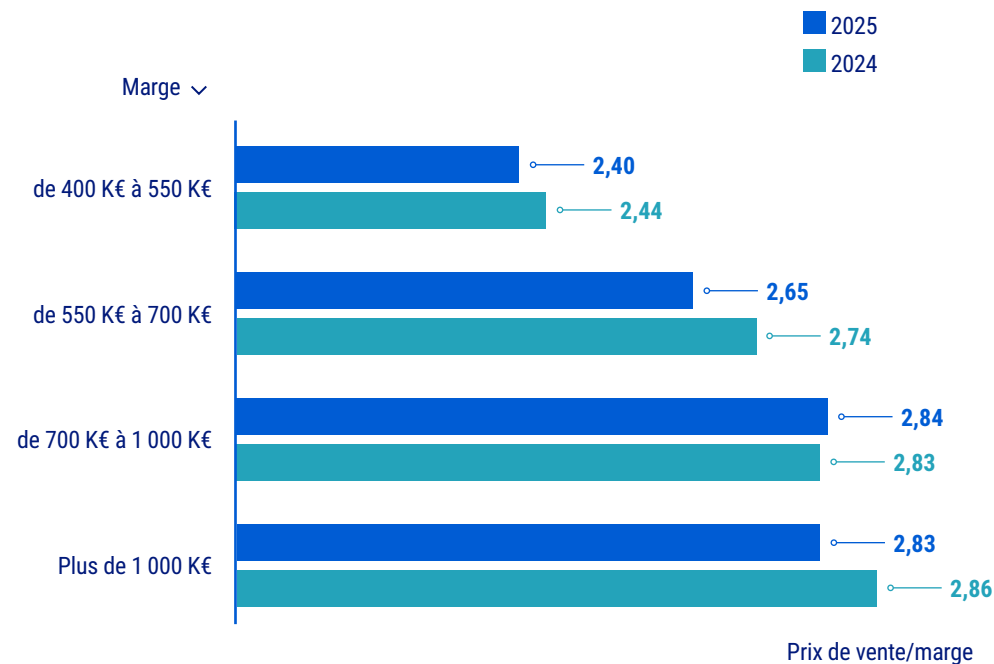


4.2. Prix de cession par taille d'officine

La taille des officines reste un élément déterminant du prix de cession en multiple de marge.

Comme pour les prix de vente en pourcentage de CA, la baisse du prix est plus marquée pour les officines dont la marge est comprise entre 550 K€ et 700 K€.

Pour les autres pharmacies, le prix de cession moyen est relativement stable.



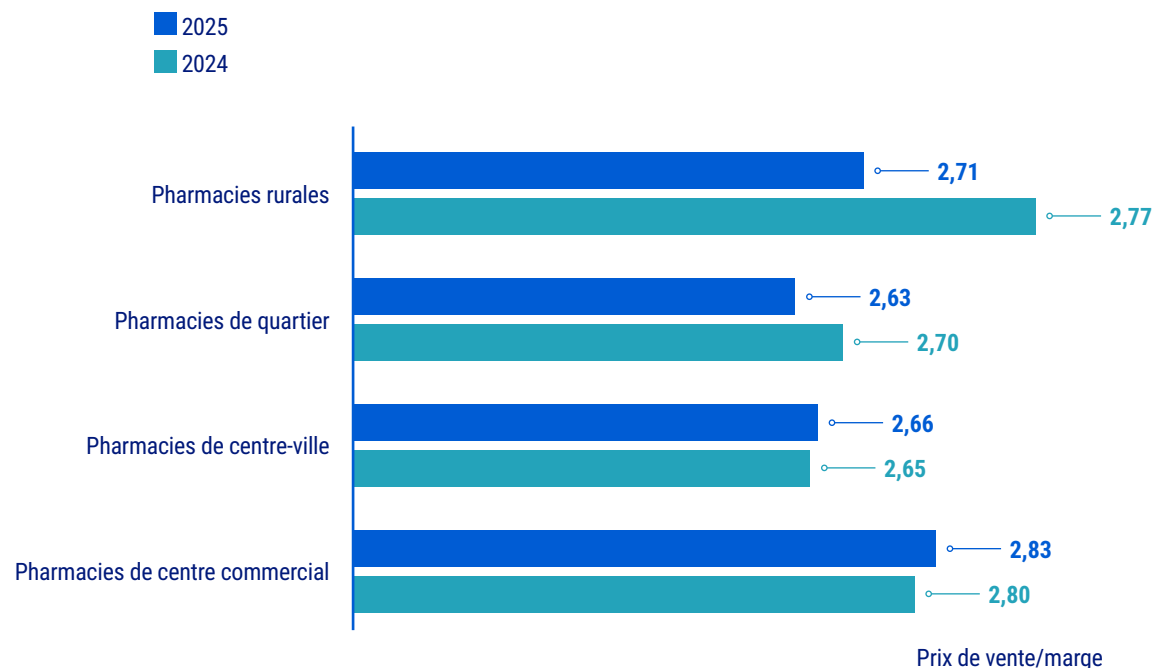
4.3. Prix de cession par type d'officine générant plus de 400 K€ de marge

Les prix de cession moyen sont en légère baisse sur les officines rurales et de quartier.

À l'instar des prix de cession rapportés au chiffre d'affaires, les officines de quartier demeurent les moins valorisées, en dépit d'un taux de marge moyen inférieur.

Les officines de centre-ville affichent un prix de cession moyen en multiple de marge pratiquement inchangé.

Il en va de même pour les pharmacies implantées en centres commerciaux, qui restent les mieux valorisées, avec un écart faible, ces dernières bénéficiant généralement de marges élevées, grâce à une part de produits de parapharmacie plus importante.



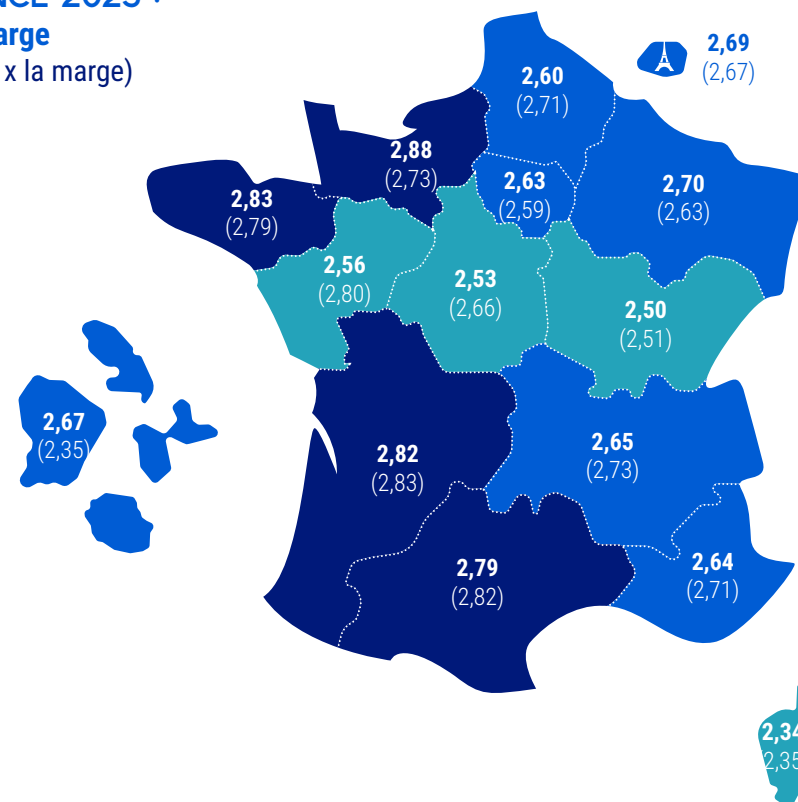
4.4. Carte de France des prix de cession en multiple de marge des officines générant plus de 400 K€ de marge

Seules quatre régions affichent une progression du prix de cession moyen. L'Île-de-France et la Bretagne connaissent une croissance marginale, tandis que le Grand Est et la Normandie enregistrent une hausse plus sensible, cette dernière étant la région la mieux valorisée.

Le prix de cession moyen progresse également dans les DOM, où le nombre d'opérations reste toutefois limité.

Les prix de cession moyen diminuent sur les autres régions, principalement Les Hauts-de-France, PACA et surtout les Pays de la Loire et le Centre-Val de Loire.

MOYENNE FRANCE 2025 :
2,68 x la marge
(Rappel 2024 : 2,71 x la marge)



4.5. Les officines générant moins de 400 K€ de marge

Le prix de cession moyen des officines de moins de 400 K€ de marge diminue légèrement, passant de 1,90 à 1,88 fois la marge.

Cette diminution s'accompagne d'un resserrement de la dispersion : 60% des opérations s'effectuent désormais dans une fourchette comprise entre 1,19 et 2,40 fois la marge, contre 1,23 et 2,50 en 2024.

Le prix moyen des petites officines d'Île-de-France est de 1,60 fois la marge, en deçà de la moyenne nationale.

À l'inverse, dans le Grand Sud-Ouest, le prix moyen est en hausse et s'élève à 2,29 fois la marge. Cette région est la mieux valorisée, attractive même pour les petites officines.

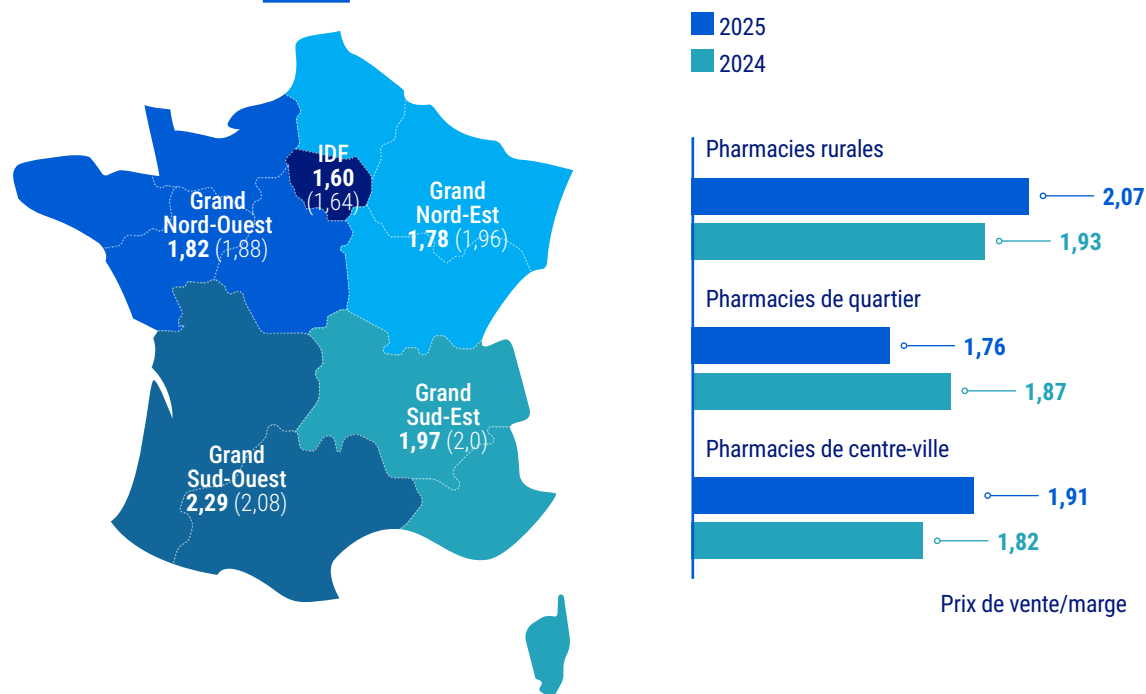
Le prix moyen est en baisse sur le Grand Nord-Est et le Grand Sud-Est.

Comme pour les prix de cession moyen en pourcentage de CA, les petites officines rurales voient leurs prix moyens s'améliorer et s'élever à 2,07 fois la marge.

C'est également le cas des petites officines de centre-ville.

À l'instar des officines plus importantes, les petites officines de quartier enregistrent une baisse du prix moyen en multiple de marge.

MOYENNE FRANCE 2025 :
1,88 x la marge
(Rappel 2024 : 1,90 x la marge)



5. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'EBE « RETRAITÉ »

(Avant rémunérations et cotisations sociales des titulaires cédants)

5.1. Évolution du prix de cession moyen en multiple de l'EBE retraité

En 2025, contrairement aux indicateurs précédents, les prix de cession moyen des officines en multiple d'EBE retraité continuent d'augmenter.

Si la croissance ralentit sur les officines de plus de 400 K€ de marge, elle s'accélère sur les petites officines.

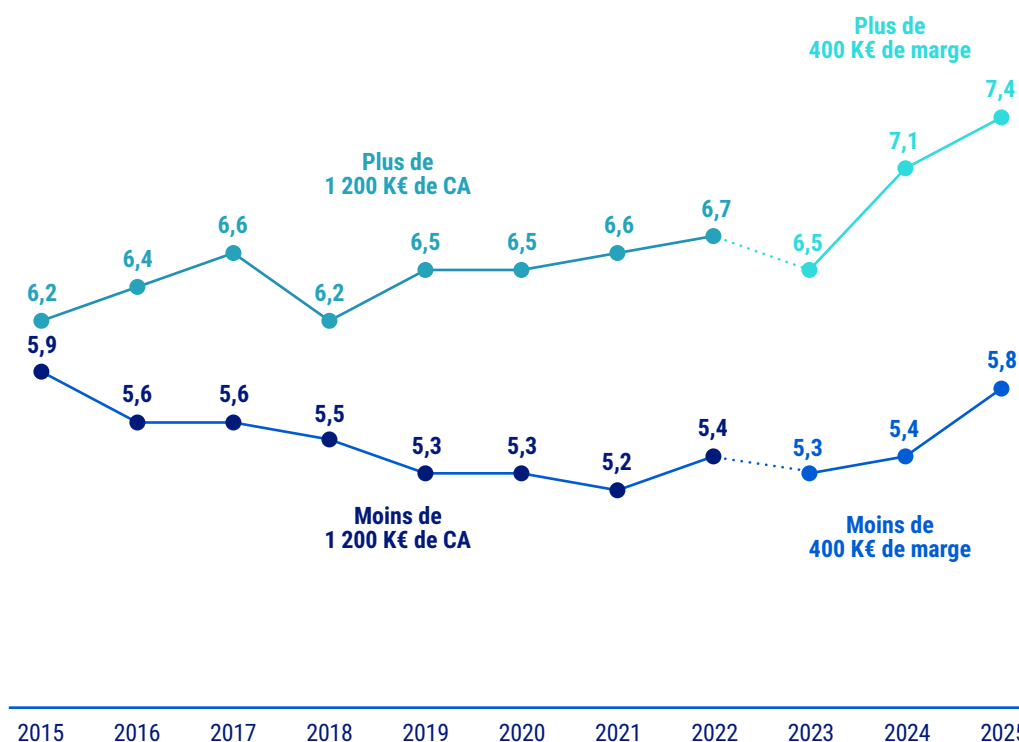
Cette évolution résulte en fait de la dégradation significative de la rentabilité observée sur les exercices 2023 et 2024.

Nous rappelons que ce coefficient est la résultante d'un prix de vente sur un EBE retraité. La baisse du dénominateur entraîne mathématiquement une hausse du coefficient.

Pour les officines de moins de 400 K€ de marge, l'EBE retraité moyen recule de 11 % tandis que le prix de vente moyen ne diminue que de 5,7%.

L'érosion de la rentabilité s'avère moins prononcée pour les officines de plus de 400 K€. Pour celles qui dégagent une marge de plus de 700 K€, l'EBE retraité moyen demeure pratiquement inchangé et le prix de cession moyen affiche une légère progression.

La dispersion reste très élevée pour les officines de plus de 400 K€ de marge, avec 60% des transactions comprises entre 5,5 et 9,1 fois l'EBE retraité en 2025 contre 5,2 et 8,8 en 2024.

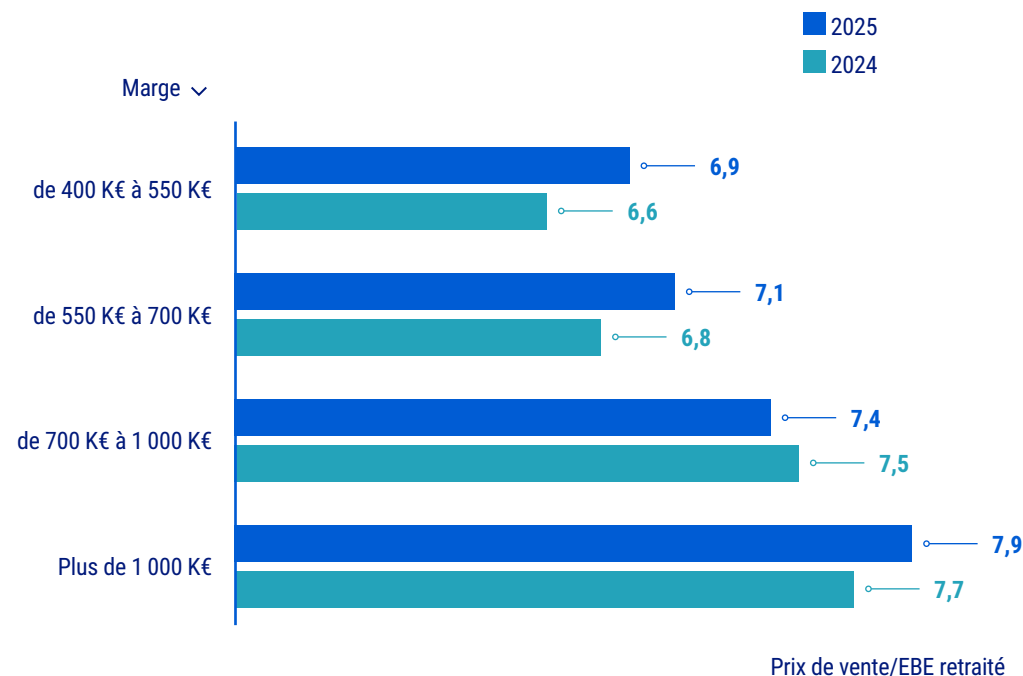


5.2. Prix de cession par taille d'officine

La taille de l'officine est un élément déterminant de la valorisation exprimée en multiple d'EBE retraité. Plus l'officine est importante, plus le prix de vente en multiple d'EBE retraité est élevé.

La progression du prix de vente moyen s'avère plus marquée pour les officines de moins de 700 K€ de marge.

Ainsi, les officines dont la marge est supérieure à 1 M€ se cèdent en moyenne à 7,9 fois l'EBE retraité, contre 6,9 pour les officines dont la marge est comprise entre 400 K€ et 550 K€.



5.3. Prix de cession par type d'officine générant plus de 400K€ de marge

La croissance des prix de vente moyens en multiple d'EBE retraité se constate sur l'ensemble des typologies d'officines.

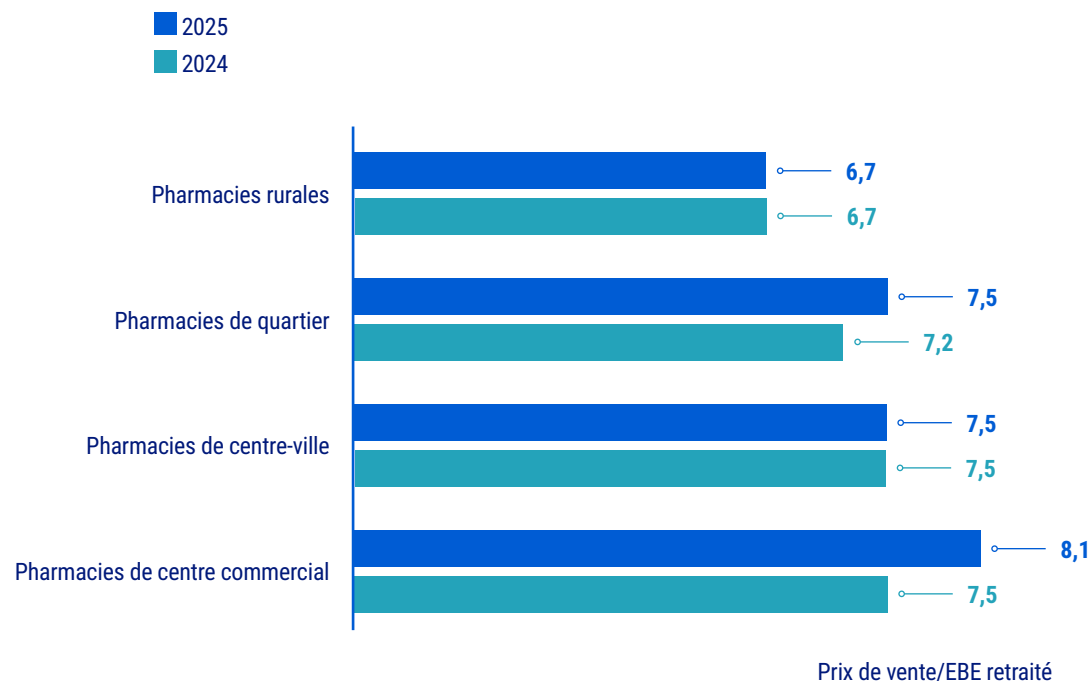
Les constats en multiple d'EBE retraité diffèrent considérablement des observations précédentes. L'impact de la rentabilité, variable selon le type d'officine, a un impact déterminant.

Les prix de cession moyens en multiple d'EBE retraité augmentent pour les officines de quartier et de centres commerciaux, qui ont été plus sévèrement affectées par l'érosion de leur rentabilité.

Cela montre que la rentabilité n'est pas suffisamment prise en compte dans la négociation des prix de vente.

Les pharmacies de centres commerciaux se distinguent avec un prix de cession moyen de 8,1 fois l'EBE retraité.

Pour les pharmacies rurales et de centre-ville, les prix de vente moyens sont stables.



5.4. Carte de France des prix de cession des officines générant plus de 400 K€ de marge

Malgré la hausse constatée de la moyenne nationale, sept régions enregistrent des baisses (ou stabilité) des prix de cession moyens en multiple d'EBE retraité.

Les hausses de certaines régions sont en revanche importantes, comme en Île-de-France (notamment Paris) ou en Nouvelle Aquitaine, portée par des acquisitions de cibles importantes avec des rentabilités faibles.

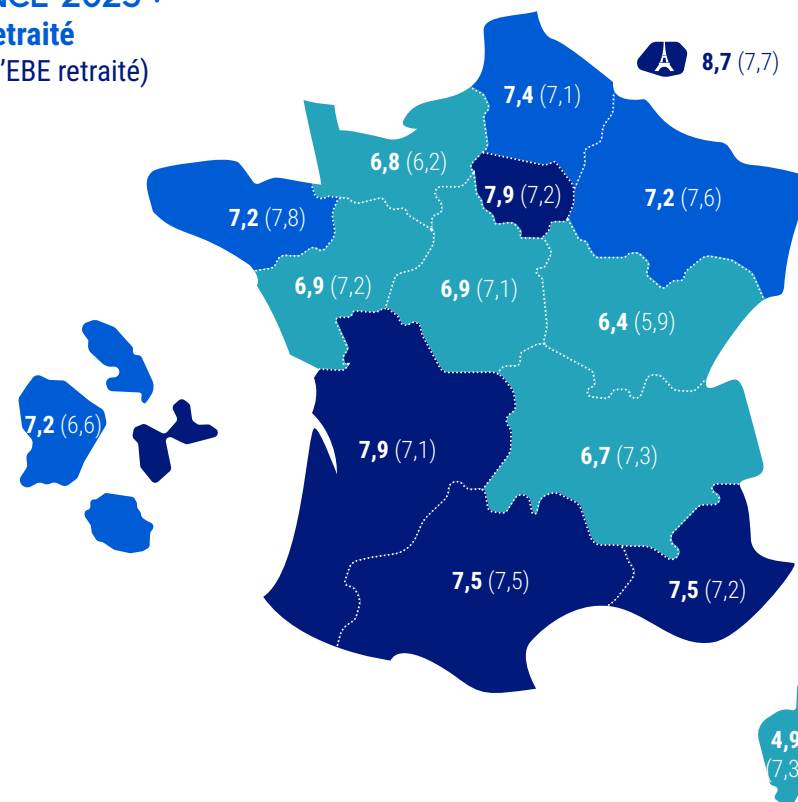
Il convient de rappeler que les moyennes sont largement influencées par la taille et la rentabilité des cibles de l'échantillon, ce qui impose une grande prudence dans l'interprétation.

Prenons l'exemple de Paris : le prix de cession moyen est de 2,7 fois la marge, identique à la moyenne nationale. Les mêmes opérations sont valorisées, en moyenne, 8,7 fois l'EBE retraité, mettant en avant, une faible rentabilité sur certaines cibles.

Le Sud de la France reste attractif avec des prix de vente moyen élevé.

En revanche, la Bourgogne-Franche-Comté et la Corse (qui enregistre peu d'opérations) sont les régions les moins bien valorisées, comme pour les autres coefficients.

MOYENNE FRANCE 2025 :
7,4 x l'EBE retraité
(Rappel 2024 : 7,1 x l'EBE retraité)



5.5. Les officines générant moins de 400 K€ de marge

Le prix de cession moyen des officines générant moins de 400 K€ de marge est en hausse, passant de 5,4 fois l'EBE retraité en 2024 à 5,8 fois l'EBE retraité en 2025.

La dispersion augmente avec 60% des transactions comprises entre 3,6 et 7,6 fois l'EBE retraité contre 3,5 et 7,1 en 2024.

La croissance est généralisée sur toutes les grandes régions.

Comme en 2024, c'est dans Grand Nord-Ouest que les opérations sont les moins valorisées avec une moyenne de 5,2 fois l'EBE retraité.

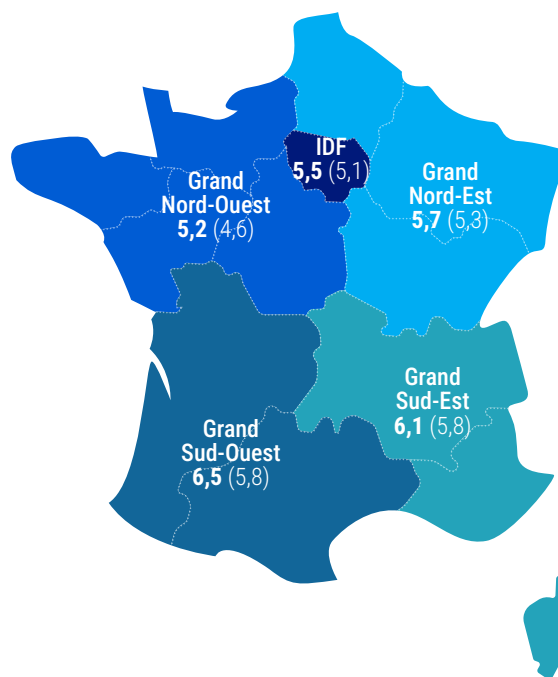
Le Grand Sud-Ouest est attractif avec un prix de cession moyen de 6,5 fois l'EBE retraité.

Les prix de cession moyens en multiple d'EBE retraité augmentent quel que soit le type d'officine.

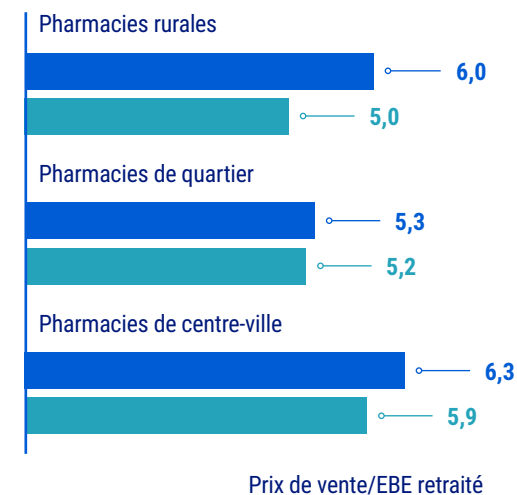
Cette progression s'avère particulièrement prononcée pour les officines rurales, dont le prix de vente moyen passe de 5 à 6 fois l'EBE retraité, confirmant ainsi une vraie spécificité sur ce marché.

Les petites officines de centre-ville restent les mieux valorisées au regard de l'EBE retraité.

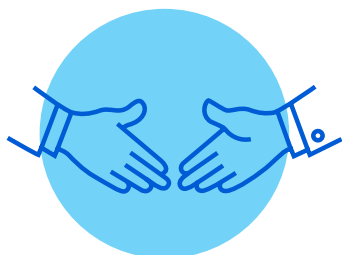
MOYENNE FRANCE 2025 :
5,8 x l'EBE retraité
(Rappel 2024 : 5,4 x l'EBE retraité)



■ 2025
■ 2024



6. FOCUS PREMIÈRE INSTALLATION



Les transactions impliquant **au moins un associé** en premières installations représentent en 2025, **53 % des dossiers** étudiés.

Il s'agit principalement d'**acquisitions de fonds** (70%).



Le primo-accédant a, en moyenne, **35 ans** en 2025 comme en 2024.



Les femmes représentent **56 % des primo-accédants** contre 44 % de l'ensemble des acquéreurs.



21 % des premières installations sont des pharmacies de **moins de 400 K€ de marge**.



Le montant moyen de l'emprunt d'un pharmacien en première installation est de **1 363 K€** contre 1 260 K€ en 2024.

7. DÉFINITIONS ET MÉTHODOLOGIE

LE FONDS D'OFFICINE

Il s'agit des éléments incorporels et corporels de l'officine, nécessaires à la poursuite de l'activité. Le prix du fonds ne tient pas compte des autres éléments du bilan comme les stocks, la trésorerie, etc.

PRIX DES TITRES D'UNE SOCIÉTÉ

Lors d'une acquisition de titres (parts ou actions), l'acquéreur achète tout ou partie de la société, reprenant ainsi son actif et son passif. Le prix des titres est calculé à partir de la valorisation du fonds, qui permet de réévaluer l'actif. On déduit les dettes de la société de cet actif réévalué pour obtenir le prix des titres.

Pour les cas d'acquisitions de parts de sociétés, INTERFIMO a reconstitué la valeur du fonds ayant servi au calcul des titres. C'est cette valeur de fonds qui est prise en compte dans le calcul de notre ratio.

EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)

L'EBE est un indicateur déterminant pour l'analyse financière : il s'agit du bénéfice avant déduction des frais financiers, des amortissements et des charges exceptionnelles. C'est, en résumé, la marge bénéficiaire permettant de rembourser les crédits (intérêts et capital), payer les impôts pour les structures à l'impôt sur les sociétés (IS) et assurer le train de vie des titulaires pour les structures à l'impôt sur le revenu (IR).

EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION RETRAITÉ (EBE RETRAITÉ)

Afin de publier un ratio simple et transposable dans le temps, à partir de plus de 800 transactions de pharmacies aux profils disparates (IR/IS, un ou plusieurs titulaires, parfois à temps partiel, un ou plusieurs repreneurs...), INTERFIMO « reconstitue » un EBE standard :

- avant rémunérations et charges sociales des titulaires,
- incluant certaines recettes (ROSP, frais de garde, ...) qui sont parfois affectées en « subventions d'exploitation » ou en « autres produits ».

LA MARGE BRUTE

Il s'agit de la marge brute globale c'est-à-dire le chiffre d'affaires de l'officine (ventes et honoraires) moins les achats et les variations de stock de marchandises. Elle inclut l'ensemble des honoraires, des prestations de service, des coopérations commerciales et l'ensemble des nouvelles rémunérations et nouvelles missions.