



**ENJEUX**  
**Les CPTS,**  
**c'est maintenant ! P. 24**

www.lepharmaciendefrance.fr

# Le PHARMACIEN DE FRANCE

spray nasal  
 tre la  
 pression

Un corner  
 enfants  
 dans l'officine

La levure  
 de riz dans  
 le rouge

QUÊTE P. 28

INFLUENCES P. 40

BANC D'ESSAI P. 48

N° 1310 MAI 2019

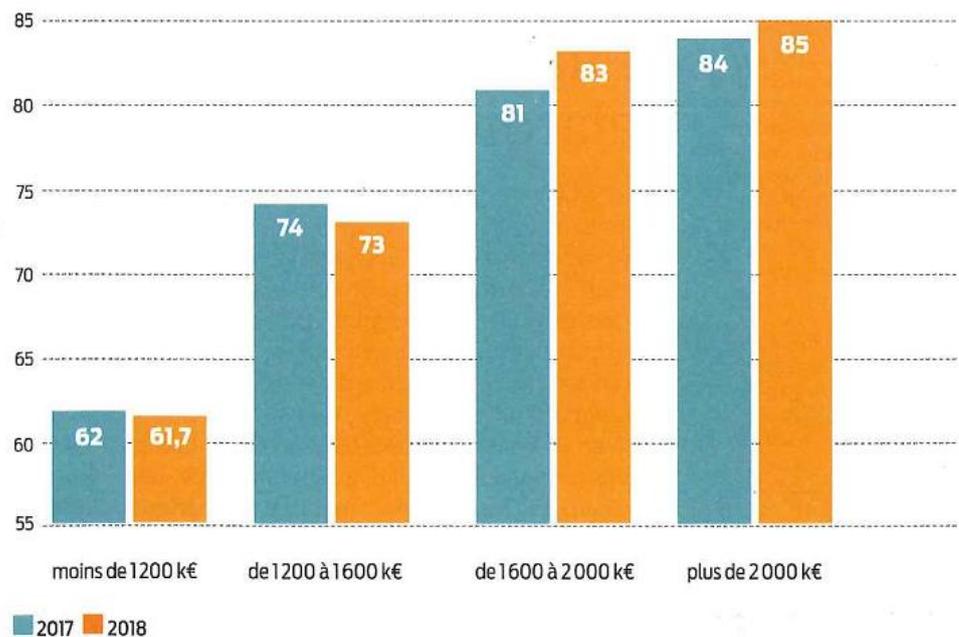
## MACRO / ÉCO

### Une disparité des prix de vente liée au chiffre d'affaires

L'analyse des prix de cession des officines en 2018 par la société de financement Interfimo montre une évolution différente selon les chiffres d'affaires (CA) des pharmacies vendues. Ainsi, l'an passé, les prix de cession étaient en légère baisse pour les catégories d'officine dont le CA hors taxes (HT) se situe en dessous de 1,6 million d'euros. À l'inverse, les prix de vente évoluaient positivement pour celles qui affichent un CA HT supérieur à 1,6 million d'euros. À noter qu'en 2018, 60% des pharmacies sont valorisées entre 62% et 90% du CA HT. Les régions les plus chères sont la Nouvelle-Aquitaine, la Corse et la Normandie. À l'opposé, l'Île-de-France et Paris, ainsi que le Centre-Val de Loire restent les moins valorisées.

Prix de cession par niveau de chiffre d'affaires hors taxes (HT)

PC/CA HT en %



Source : Interfimo