

L'AVIS DES PROS

Installation : sachez adopter de nouvelles stratégies !

Jean-Christophe Chanjou – Directeur de « Achatdepharmacie.com »



achat-de-pharmacie.com
DE PHARMACIEN A PHARMACIEN

Lorsqu'on est titulaire ou qu'on souhaite le devenir, il faut trouver des relais de croissance pour pérenniser la structure tout en optimisant sa performance. Ne pas avoir cet objectif à l'esprit est possible, mais c'est un luxe coûteux. Si vous visez la performance, le choix du relais de croissance dans lequel investir est notamment déterminé par votre vision de l'évolution du marché et du meilleur moyen pour en tirer parti. L'excellence opérationnelle sera bientôt la norme.

Les remises commerciales ne seront plus suf-

fisantes pour assurer la performance.

Des « catalyseurs de performance » existent ; Ils donnent accès à des ressources inaccessibles à une structure isolée.

Ils vous permettent de vous concentrer sur l'essentiel et vous accompagnent durant les phases clés (première installation, travaux, restructurations, rachat de concurrents, financement du BFR...).

Quelques acteurs donnent accès à ces relais. Mais les modèles respectueux de votre engagement sont (trop) rares.

Financement de SEL via une SPFPL : est-ce que le banquier va me suivre ?

Monique Sylvestre – Responsable de la formation chez Interfimo



INTERFIMO
FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

Le banquier doit être convaincu de votre capacité à mener le projet, de la qualité de l'officine et de l'équilibre financier de l'opération ; ce dernier volet mérite quelques explications. La SPFPL remboursera son crédit grâce aux dividendes versés par la SEL ; ainsi, le prévisionnel de la SEL doit démontrer sa capacité à distribuer des dividendes à la holding en rapport avec les charges de remboursement du crédit sollicité ; dans l'hypothèse d'un emprunt existant au sein de la SEL, il pourrait être question de rallonger sa durée afin d'accroître

la capacité distributive de la SEL.

Il convient également de bâtir les plans de trésorerie de la SEL et de la SPFPL, mettant en évidence le calendrier des flux entrants et sortants. Il s'agit aussi d'expliquer comment la holding pourra faire face à son crédit dès les premiers mois, la SEL ne pouvant décider immédiatement d'une remontée de dividendes. Ces sujets sont bien entendu à aborder avec votre expert-comptable et votre avocat afin de sécuriser le dispositif et favoriser ainsi l'adhésion du banquier.

Avant de m'installer : comment décrypter mon environnement médical de proximité ?

Nadine Maquet – Présidente de GTF PHARMA



Quelques pistes à suivre avant l'acquisition d'un fonds d'officine... Identifier les prescripteurs et les soignants environnants permet au nouveau titulaire de se faire connaître et de tisser des liens de partenariat dans un contexte où les activités de MAD et d'orthopédie sont d'excellents vecteurs de développement de la rentabilité des officines.

Ainsi, il est intéressant de connaître les établissements de santé, crèches, hôpitaux, cliniques, MSP, maisons de retraite. L'activité générée avec ce dernier type

d'établissement est à retrancher du chiffre d'affaires global, le nouveau titulaire n'étant pas certain de conserver le marché.

Enfin, identifier les médecins susceptibles de partir à la retraite permet de se faire une idée de l'activité. Le Conseil de l'Ordre des médecins communique une liste de prescripteurs ; l'ARS peut se révéler aussi une source précieuse : via leur site et la rubrique Carto-Santé, il est possible d'extraire une liste et une carte des médecins par tranche d'âge et par commune.