



# Les prix de cession des pharmacies et des cabinets médicaux

LUC FIALLETOUT

Spécialisé depuis près de 50 ans dans le financement des actifs incorporels des Professions Libérales, INTERFIMO entend contribuer à la fluidité des transmissions des entreprises libérales en publiant régulièrement des études sur les prix des pharmacies, laboratoires et cabinets libéraux qui lui sont soumis.

Les statistiques d'Interfimo sont précieuses pour éclairer les acheteurs ou les vendeurs, mais également les protagonistes d'une association.

Elles permettent en outre d'écarter les idées reçues en matière de patrimonialité, auxquelles se rattachent parfois l'administration fiscale, des ex-conjoints ou les ayants droit d'un professionnel libéral décédé.

Mais rendre compte des prix de marché des clientèles qui ressortent des dossiers de crédit est une approche comparative ou analogique qui a ses limites, car les Professions Libérales sont particulièrement hétérogènes et les circonstances conduisant à valoriser l'incorporel sont diverses : regroupements, croissances externes, intégrations de col-laborateurs, cessions entre associés...

Il est donc souhaitable de compléter ces statistiques, cas par cas, d'une approche intrinsèque fondée sur des critères économiques et financiers.

La pratique d'Interfimo conduit à privilégier une méthode qui valorise un cabinet ou une participation sur la base de la capacité d'endettement d'un acquéreur qui entendrait disposer, après remboursements, d'un revenu net équivalent à celui auquel il pourrait prétendre en qualité de salarié.

Peu importe d'ailleurs que cet acquéreur théorique puisse se dispenser, totalement ou partiellement, de recourir au crédit, car les capitaux propres qu'il est susceptible d'investir méritent d'être rémunérés comme ceux de la banque prêteuse.

Pour faire ce calcul, il faut d'abord reconstituer la rentabilité réelle de l'entreprise libérale après retraitement de certains frais généraux spécifiques au cédant, puis en soustraire :

- la rémunération usuelle d'un repreneur d'une expérience professionnelle équivalente dans la spécialité considérée ;

- la charge de remboursement d'un emprunt aux conditions du marché finançant 100% du prix ;
- une charge fiscale particulière qui tient au fait que seuls les intérêts de ce type de crédit sont déductibles

**INTERFIMO met à votre disposition un outil de simulation pour faire ce type de calcul dans le cadre des opérations qui vous concerneraient et se propose, d'une manière générale, de réfléchir avec vous à la patrimonialité de votre entreprise.**



Une baisse importante des prix conjuguée avec des taux d'intérêt extrêmement bas, sont des signaux encourageants pour les acquéreurs de pharmacies.

D'ailleurs, le marché s'est réveillé au second semestre 2015 et cette tendance se confirme à l'heure où nous écrivons ces lignes.

Les moyennes économiques sont stables... mais l'officine moyenne n'existe plus : des écarts de performance frappants sont amplifiés par les effets de la nouvelle rémunération.

Certes, il est difficile d'appréhender la valeur d'une pharmacie derrière le prix des parts d'une SEL, de lire des résultats passés et d'apprécier des prévisionnels financiers avec des indicateurs qui sont en train de changer (remises vs coopérations, honoraires, CICE...), d'anticiper le rôle d'internet, de remettre en perspective la pression de la GMS sur les OTC et les mesures d'économie des dépenses de santé récurrentes, etc.

Mais depuis qu'Interfimo existe (bientôt 50 ans !), nous observons qu'investir dans une entreprise officinale, avec le concours de conseils qualifiés, est généralement la meilleure façon de tirer parti d'un diplôme de pharmacien.

Retrouvez les prix et valeurs des pharmacies ainsi que d'autres études sur [interfimo.fr](http://interfimo.fr)

## PRIX DE CESSIION DES CABINETS MÉDICAUX

Cette nouvelle étude sur les prix des cabinets médicaux (hors cabinets de radiologie et cabinets de médecins biologistes pour lesquels des études spécifiques sont déjà à disposition sur [interfimo.fr](http://interfimo.fr)) porte sur les 100 dernières transactions entre médecins qu'Interfimo a eu l'opportunité de financer.

- 73 concernent des fonds libéraux et 27 des participations dans des sociétés d'exercice en incorporant le prix des parts dans le bilan de la société
- 40% des transactions concernent l'installation d'un acquéreur – collaborateur du cédant ou tiers. Ce type d'opération fait suite à un départ en retraite dans 75% des cas.
- Le prix de cession moyen, France entière, s'établit à 46% du CA (exonéré de TVA), 60 % des transactions s'inscrivant dans une fourchette de 26% à 61%.

Vous pouvez télécharger sur [interfimo.fr](http://interfimo.fr) l'analyse complète de ces transactions par :

- scénarios : intégration d'associés, regroupements de cabinets, passages en SEL...
- zones géographiques,
- spécialités

## INTERFIMO AU SERVICE DES PROFESSIONNELS LIBÉRAUX

## Une offre de service complète

Interfimo répond à l'ensemble des grandes questions qui se posent durant la carrière du professionnel libéral : installation, choix d'un statut (BNC ou SEL / SPFPL), équipement, achat des locaux, assurance des projets, transmission et association, préparation de la retraite, mise en place d'épargne salariale, organisation et gestion patrimoniales...

## Les solutions de crédit

- Interfimo met en œuvre toutes les techniques de crédit et de crédit-bail au service des seuls professionnels libéraux dans le cadre du cautionnement mutuel.
- Interfimo adapte ses solutions de financement à l'environnement de ses clients.
- Interfimo entend protéger l'emprunteur, sa famille et son entreprise libérale.

## Services

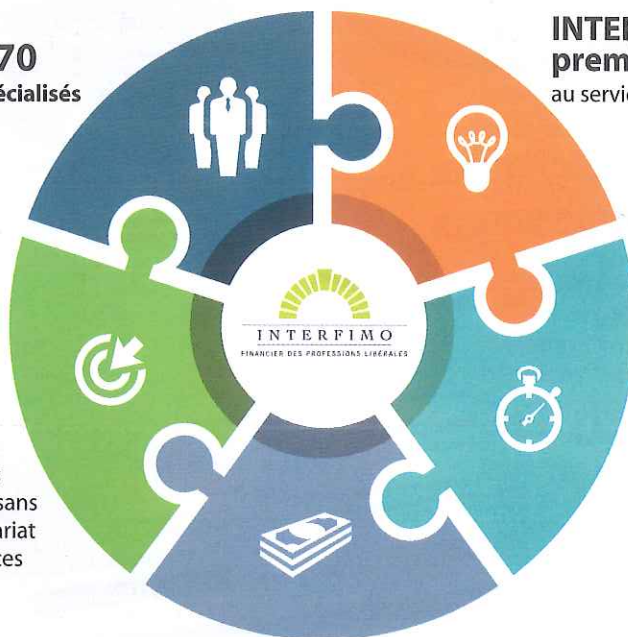
- Service de demande de crédits professionnels en ligne sur [interfimo.fr](http://interfimo.fr)
- Information des professionnels libéraux par la publication d'études (dont les études sur les prix de cession par secteur) mais aussi l'animation de nombreuses conférences ou ateliers dans les congrès professionnels.
- Disponibilité des 170 collaborateurs spécialisés.
- Et bien d'autres services...

Pour tout renseignement : [www.interfimo.fr](http://www.interfimo.fr)

## CHIFFRES-CLÉS

Disponibilité de **170**  
collaborateurs spécialisés

**61** bureaux  
et un Pôle Grands  
Comptes dédié aux  
grandes entreprises  
libérales en France sans  
compter un partenariat  
avec les 2000 agences  
LCL



**INTERFIMO** est aujourd'hui la  
**première société de financement**  
au service exclusif des professionnels libéraux.

**1969** : c'est la date de création d'Interfimo par les syndicats et les institutions des Professions Libérales pour le financement des professionnels libéraux. Les représentants des professionnels libéraux sont toujours majoritaires au sein du conseil de surveillance d'Interfimo - alors même que la société est désormais une filiale du LCL.

**100 000** clients, 7,5 milliards d'euros d'encours de crédit et 10 000 dossiers étudiés chaque année.