MEILLEURS VŒUX DE RÉUSSITE, DE SÉRÉNITÉ
ET DE SUCCÈS POUR CETTE ANNÉE 2026

Cap sur une année de projets à concrétiser

2025 aura été pour la profession une année riche d'événements, d'inquiétudes et de rebondissements. Le destin de l'officine française s'est tissé une nouvelle fois entre attente, déception et espoir. Malgré tout, les chiffres sont têtus : la diversification des rémunérations a contribué à faire progresser la rémunération des pharmacies d'officine de 2,17%, soit 135 millions d'euros supplémentaires à l'échelle nationale (source : FSPF).
A l'orée de 2026, le contexte politique reste incertain… comme souvent en début d'année. Pourtant, des pharmaciens ont vendu ou se sont installés avec succès l'an dernier, parfois contre toute attente, tordant ainsi le cou aux idées reçues et bravant la morosité ambiante, comme en témoignent ces quelques success stories que nous avons accompagnés.

NORMANDIE
CENTRE-VAL-DE-LOIRE
SOMME - OISE
VAL D'OISE -YVELINES

Le marché est régi par la loi de l'offre et la demande, par rapport à des critères déterminants que sont la taille de l'officine, sa situation géographique, son environnement, la qualité des locaux… La raison pour laquelle on ne vend pas ou on n'achète pas n'est pas forcément le prix proposé mais l'attractivité et/ou la rentabilité de l'officine. Or, il y a toujours moyen de débloquer des situations compromises. Si l'officine est compliquée à vendre, c'est peut-être parce que son titulaire n'a pas suffisamment ou régulièrement investi dans son outil de travail afin de dégager une bonne rentabilité. Pour sortir de l'ornière, nous avons aidé un titulaire à ouvrir le capital de sa SEL à un pharmacien investisseur. La rentrée d'argent frais a permis de consolider son affaire et de rafraîchir les agencements de la pharmacie, afin de se projeter dans quelques années sur une vente. Nous avons également aidé un pharmacien à s'installer sans prêt car il n'était pas assurable pour des raisons de santé. Plutôt que de voir son officine disparaître, le cédant lui a consenti un crédit vendeur sur le fonds

PARIS
ILE-DE-FRANCE

La baisse des prix conjuguée avec des taux d'intérêt bas malgré leur légère remontée en 2025, sont des signaux encourageants pour les acquéreurs de pharmacies dans un marché où l'offre potentielle reste abondante et où les prix sont proches de leur valeur économique. Les vendeurs qui se désespèrent de ne pas pouvoir vendre doivent peut-être se montrer plus à l'écoute des prix du marché face à des acquéreurs qui souhaitent s'installer mais pas à n'importe quel prix. Pour éveiller un peu plus les prises de conscience sur le fait que des solutions existent tant pour les vendeurs que les acquéreurs, j'exprime le vœu pour 2026 qu'ils fassent confiance à l'expertise et le savoir-faire des cabinets de transactions pour trouver un montage d'achat/cession alignant l'intérêt de toutes les parties. J'ai à l'esprit une opération réussie de vente d'une petite pharmacie qui était dans l'impasse. Elle a réuni trois acteurs : le vendeur a cédé la licence de l'officine à l'acquéreur en vue de la transférer, tandis que le confrère voisin du vendeur a racheté sa clientèle.

NORD
PAS-DE-CALAIS
AISNE

Les bouleversements (accélération du rythme des fermetures, baisse de la rentabilité…) créent une inquiétude mais ils déclenchent aussi une véritable envie chez les jeunes diplômés et des vocations. C'est le cas de ce très jeune pharmacien qui a passé sa thèse et s'est pacsé en 6 mois de temps pour pouvoir s'installer dès le diplôme en poche dans une pharmacie de 1,7 M€ de CA à Saint-Quentin grâce au concours financier de son ancien maître de stage. Aujourd'hui, le pharmacien qui souhaite s'installer doit avoir l'âme d'entrepreneur, nourrir un vrai projet d'entreprise et savoir prendre des risques calculés. Un jeune diplômé a racheté l'an dernier concomitamment deux officines voisines, respectivement de 800 k€ et de 1,4 M€, au prix de 50% et 60% du CA, alors que le premier titulaire était prêt à mettre la clé sous la porte et le second souhaitait cesser son activité pour raison familiale. Il les a ensuite regroupées pour accéder à une taille critique qui lui permettra d'assurer la pérennité de sa pharmacie. Si l'environnement économique est difficile, les fondamentaux de la pharmacie restent sains (monopole, indépendance professionnelle, règles d'installation), alors que les besoins de santé sont en expansion du fait du vieillissement de la population

RHÔNE-ALPES
BOURGOGNE
FRANCHE-COMTE

Pourquoi faudrait-il céder au pessimiste ? La pharmacie est devenue le premier point d'entrée de la population dans le parcours médical. On le voit bien au travers de la vaccination qui se situe au deuxième rang des contributeurs à la croissance des officines en 2025 (source : Gers). Les disparitions d'officines ne correspondent pas toutes à des fermetures sèches, beaucoup d'entre elles sont le fruit d'un regroupement ou d'un rachat de clientèle. L'avenir appartient à ceux qui comprendront et saisiront les opportunités de cette profonde évolution du réseau officinal. Nous avons accompagné en 2025 un jeune diplômé dans le rachat-transfert d'une officine de moins de 1,4 M€. Ces opérations sont de plus en plus nombreuses pour offrir au nouveau titulaire un cadre d'exercice propice au développement de son entreprise. Saisir ces opportunités participe aussi à un meilleur maillage du territoire. Mais l'installation au travers de la capitalisation n'est pas la seule motivation des acquéreurs. Nous avons réalisé plusieurs transactions en 2025 où les acquéreurs priorisaient la qualité de vie (installation dans un quartier agréable, faible concurrence, avec une patientèle fidèle) à toute autre chose, quitte à acheter une officine de taille plus modeste (1,4 M€), mais non exploitée à son juste potentiel. Si notre cabinet a un seul vœu à formuler pour 2026, c'est bien celui de la stabilité au niveau économique et fiscal pour les entreprises.

Quelques bonnes raisons de choisir PSP Pharma :

. Réactivité *: La transaction de pharmacie est une affaire de réactivité. Nous en avons fait notre maître-mot dans notre approche de la relation client. La réactivité est le fruit de l'implication de nos collaborateurs/salariés de nos entreprises.*
. Présence *: Notre organisation (en réseau de cabinets indépendants) est le garant d'une véritable proximité avec nos clients. Grâce à notre fort ancrage local, un pharmacien qui fait appel à nos services n'est jamais très éloigné géographiquement de nos instances dirigeantes. Notre présence locale vous assure également d'une parfaite connaissance du marché et de ses acteurs.*
. Suivi *: Notre crédo est de savoir décoder les vraies aspirations et motivations profondes des pharmaciens, notamment des nouvelles générations d'acquéreurs. Au-delà d'être disponible physiquement, c'est le sens de l'accompagnement, du suivi, de l'écoute personnalisée des besoins de nos clients et de la recherche permanente de solutions qui est capital.*