La force d'un réseau de cabinets indépendants spécialistes de la transaction de pharmacies

Acquisitions/cessions/regroupements/transferts/courtage

Retour sur le marché des transactions d'officines 2025

Interfimo vient de publier les statistiques des prix de cession des pharmacies en 2025. A une échelle plus régionale, les cabinets de transactions du réseau PSP Pharma vous livrent leurs analyses et commentaires sur l'évolution de leur marché domestique, à l'aune des données de cette étude.

PARIS ÎLE-DE-FRANCE

Sur Paris et l'Île-de-France (IDF), l'étude 2026 d'Interfimo fait état de prix de cession moyens stables en pourcentage du CA HT. Le maintien de ces moyennes de prix peut s'expliquer par une proportion plus importante de cessions de pharmacies à CA important et à forte rentabilité. Toutefois, elle souligne également des disparités de prix qui s'accentuent, rendant ainsi les moyennes de moins en moins pertinentes. Par ailleurs, elle rapporte un marché en IDF plus animé qu'en 2024. Cela peut s'expliquer par l'envie des acquéreurs de pouvoir bénéfi cier, lors de leur achat, de l'avantage fiscal de l'amortissement des fonds de commercequi devait prendre fin au 31 décembre 2025. Par ailleurs, Interfimo s'est efforcé d'expliquer sous chaque graphique que les moyennes sont à prendre avec précaution tant les disparités de situation sont importantes. Au sein du cabinet Villard, je constate que les ventes se maintiennent. Il y a une vraie envie de s'installer de la part des acquéreurs. Ces derniers sont sensibilités à ces nouvelles notions de prix en fonction de la marge et de l'EBE retraité. Quant aux vendeurs, certains restent attachés à la valorisation du fonds de commerce en % de CA. Nous devons donc faire preuve de pédagogie pour expliquer ces changements de valorisation.

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

Que disent les statistiques d'Interfimo pour la Normandie et quels enseignements tirer? Cette région affiche le taux de défaillance le plus faible de France après le Grand Est (3,4 officines pour 1 000 contre 7,2 au niveau national). Concernant la carte de France des prix de cession moyens des officines de plus de 400 k€ de marge, la valorisation sur la base d'un coefficient de chiffre d'affaires fait ressortir la Normandie comme la région la plus chère en 2025 mais tout le monde s'accorde à dire que cette méthode n'a plus de sens. Sur les référentiels qui comptent vraiment, on constate que le prix moyen des officines de plus de 400 k€ en multiple de marge progresse (à un coefficient de 2,86) mais qu'il diminue pour celles en-deçà de ce seuil à 1,82. Le marché se resserre autour de cette typologie d'officines, de moins en moins recherchée, et donc logiquement, les prix décrochent. Enfin, cette année encore, la Normandie affiche des prix de cession moyens raisonnables en multiple de l'EBE figurant parmi les régions identifiées par Interfimo comme étant les moins chères de France (6,8 pour les officines de plus 400 k€ de marge, 5,2 pour celles de moins de 400 k€ de marge). Ce qui signifie que, contrairement à la tendance générale, le marché normand intègre suffisamment la baisse de la rentabilité dans ses prix de vente. Conséquences positives de la régulation du marché de l'officine face à l'érosion de l'EBE, la Normandie est un marché stable, sécurisant et le plus actif de l'hexagone en 2025.

NORD PAS-DE-CALAIS AISNE

En Hauts-de-France, le marché a été stable en nombre de cessions, contrairement aux données nationales d'Interfimo (-2,5 %). Sur les prix de cession, il faut désormais distinguer trois strates selon la taille de l'officine : en dessous d' 1 M€ de CA, rien ne se vend sauf en présence d'une opportunité de regroupement ou d'un réel potentiel de développement ; entre 1 et 1,5 M€, comme il n'y a pas pléthore d'acquéreurs, tous les prix sont permis ; au-delà de 1,5 M€, s'inscrivent notamment les belles officines situées dans un environnement très recherché pour lesquelles la loi de l'offre et de la demande l'emporte parfois sur les raisonnements économiques. Les affaires les mieux valorisées (les pharmacies de 3 M€ de gros bourg, avec toutes les commodités, proches d'une grande métropole) ne dépassent pas un multiple de trois fois la marge brute, contre moins de 2 fois la marge pour les petites offi cines. La Côte d'Opale et les bassins miniers restent des secteurs très prisés. Lille et sa périphérie immédiate sont moins recherchés. En effet, la surdensité d'officines, le poids des charges d'exploitation en centre-ville et la présence de mégapharmacies qui siphonnent le CA de leurs concurrentes mais qui ne dégagent pas de fortes rentabilités (ce qui les rend difficiles à valoriser) contribuent à une certaine désaffection des acquéreurs.

RHÔNE-ALPES BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ

Les prix de cession en Rhône-Alpes se sont tassés, même pour les grandes officines qui avaient tendance à être survalorisées. La pression sur les marges, les baisses de prix, le contexte d'instabilité politique et les inquiétudes longtemps entretenues par la menace qui planait sur le plafond des remises génériques ont renforcé la prudence des acheteurs. L'euphorie post-covid du marché, parce qu'elle reposait sur de très bons bilans, est terminée. Les acquéreurs sont de plus en plus sensibilisés à la dégradation des principaux indicateurs économiques de l'officine. Parallèlement, les banques ont relevé leur niveau d'exigence et refusent les dossiers qui ne passent pas de manière classique, sans l'amortissement du fonds commercial. Les acquéreurs ne peuvent plus se permettre d'acheter trop cher quand la rentabilité n'est pas au rendez-vous. Aujourd'hui, nos business plan tablent sur des prévisionnels de croissance de CA de +1 % avec une marge stable en valeur. Le second semestre 2025 a été plus animé que le premier semestre mais pour notre région, ce regain de dynamisme ne me paraît pas imputable à la fin annoncée du dispositif de l'amortissement du fonds commercial. Enfin, on peut noter que dans les zones urbaines en surdensité, il y a de plus en plus de petites officines rachetées par des concurrents de proximité ou pour être transférées.

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.*