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

Acquisitions/cessions/regroupements/transferts/courtage

Cession de l'officine à un adjoint salarié
De l'utilité d'être accompagné par PSP Pharma

La loi de simplification de la vie des entreprises, publiée au Journal Officiel du 27 mai 2026, assouplit le dispositif issu de la loi Hamon de 2014, qui avait instauré une obligation d'information préalable des salariés en cas de cession du fonds de commerce ou de la majorité du capital social. Le délai légal d'information, qui devait être respecté avant la conclusion de la vente, est désormais réduit de deux mois à un mois.

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

Cette obligation reste un droit d'information au bénéfice du salarié, et en aucun cas une obligation de vendre pour le titulaire. Si l'adjoint souhaite acquérir l'officine mais que le titulaire ne le souhaite pas, ce dernier n'est nullement contraint de poursuivre la discussion. C'est précisément lorsque titulaire et adjoint sont d'accord sur le principe que l'accompagnement d'un cabinet de transactions comme PSP Pharma prend tout son sens. Vendre à son adjoint, en qui l'on a confiance, est une perspective séduisante pour un titulaire – mais l'argent reste au cœur de l'opération : le vendeur veut récupérer le fruit de son travail, l'adjoint veut acheter au juste prix. C'est là que l'intervention d'un tiers extérieur au cabinet d'expertise comptable du cédant prend tout son intérêt : fixer un prix objectif, déconnecté des liens de proximité entre les parties, est souvent la condition d'une négociation apaisée entre deux personnes qui se connaissent et travaillent ensemble depuis longtemps. Au-delà de la valorisation, PSP Pharma peut accompagner l'ensemble de la transaction : structurer le financement, consolider l'apport de l'adjoint, bâtir le montage adapté (booster d'apport, crédit vendeur, holding de reprise, montage avec un confrère investisseur…). Ce type d'intervention en conseil, dans le cadre d'une cession interne, fait l'objet d'une convention d'honoraires dédiée à un accompagnement précis.

RHÔNE-ALPES
BOURGOGNE
FRANCHE-COMTÉ

Lorsqu'un chef d'entreprise cède son entreprise en pleine propriété à un de ses salariés ou à un membre de sa famille, le repreneur peut, sous certaines conditions, bénéficier d'un abattement de 500 k€ pour les cessions réalisées depuis le 1er janvier 2024 sur la valeur du fonds ou de la clientèle ou sur la fraction de la valeur des titres représentative du fonds ou de la clientèle (CGI art. 732 ter). Cet abattement de 500 k€ peut s'appliquer à la valeur du fonds ou des titres cédés, avant le calcul du droit d'enregistrement à payer à l'administration fiscale. En effet, l'application de ce dispositif requiert que certaines conditions soient réunies :

- L'entreprise exerce une activité industrielle, commerciale, artisanale, libérale ou agricole ;
- le cédant a détenu le fonds ou les titres cédés pendant plus de 2 ans ;
- la cession est consentie à un salarié de l'entreprise titulaire d'un contrat de travail à durée indéterminée depuis au moins 2 ans et qui y exerce ses fonctions à temps plein.
- l'acquéreur s'engage à poursuivre l'activité, à titre d'activité professionnelle unique, et à assurer la direction effective de l'entreprise pendant au moins 5 ans à compter de la reprise.

PARIS
ÎLE-DE-FRANCE

La reprise interne est un levier de sécurisation professionnelle pour le vendeur et l'acheteur et de stabilité pour la clientèle. Pour autant, ce cas particulier des transactions pharmaceutiques, n'échappe pas à des paramètres essentiels : la conjoncture macroéconomique, le marché de l'offre et de la demande, la région et l'emplacement plus ou moins attrayant de l'officine (désertification médicale, déperdition de clientèle, pénurie locale de pharmaciens adjoints), sa typologie, etc. Ce type de cession n'est pas non plus à l'abri de sur-valorisation ou de sous-valorisation de l'officine par rapport à sa valeur économique. Or, l'EBE comptable de l'employeur n'est pas toujours révélateur de la rentabilité réelle de son officine et doit souvent être retraité. Par exemple, il faut tenir compte de la réalité du travail personnel du titulaire qui explique certaines charges atypiques de frais de personnel qui dégradent l'EBE. Ces éléments, au même titre que la qualité de la clientèle et du personnel, l'environnement commercial, le dynamisme de l'affaire, son potentiel de développement, les prévisions d'exploitation du futur acquéreur…, sont susceptibles d'avoir un impact plus ou moins significatif sur l'estimation de la valeur de l'officine, et donc sur son prix de cession. Là encore, le rôle du cabinet de transactions peut être essentiel en effectuant une analyse approfondie et objective de l'officine de façon préliminaire à toute éventuelle définition d'un prix de cession ou d'une valeur économique, aux seules fins d'appréhender la teneur réelle de la rentabilité de l'officine.

NORD
PAS-DE-CALAIS
AISNE

Au moment de sa mise en place, cette obligation a suscité l'incompréhension car elle n'était pas en phase avec la pratique des transactions d'officines ni la confidentialité recherchée par les vendeurs. Tout manquement à ce devoir d'information des salariés est sanctionné par une amende plafonnée à 0,5 % du prix de vente contre 2 % auparavant. Sur le plan juridique, il est conseillé de formaliser la notification, par exemple en remettant en main propre, contre émargement ou récépissé, un document écrit mentionnant les informations requises. Elle intervient, en général, avant la signature de l'acte de vente sous la seule condition suspensive de l'inscription du nouveau titulaire à la section A, lorsque la condition suspensive liée au prêt est levée. La faculté de reprise de l'officine n'étant ouverte qu'aux adjoints, cette notification est accompagnée d'un formulaire de réponse précisant leur renoncement à se porter acquéreur. Le droit d'information n'est pas un droit de préférence et l'employeur n'est pas tenu de lui présenter les informations comptables et financières de l'entreprise. Soit la stratégie du titulaire est d'intégrer un adjoint de qualité au capital avant de lui passer définitivement la main, soit l'adjoint n'est pas intéressé par l'accès à la propriété ou envisage un projet d'installation ailleurs. Il est donc très rare que des problèmes se posent.

PSP Pharma : une expertise qui tient la route !

La valeur d'une entreprise aujourd'hui est désormais un enjeu permanent pour les dirigeants qui souhaitent piloter avec succès. Dans un monde où les changements sont rapides, une juste valorisation des actifs est le socle de leur résilience, de leur agilité et de leur capacité à financer leurs ambitions de croissance.
Pour orchestrer la réussite d'une acquisition ou cession d'officine, le chargé d'affaires d'un des cabinets de PSP Pharma est le partenaire clé du pharmacien dirigeant. Il connaît parfaitement l'écosystème local, le marché et ses spécificités. En effet, l'organisation de PSP Pharma (en réseau de cabinets indépendants) et sa présence sur le terrain sont les garants d'une véritable proximité avec ses clients. Ce fort ancrage local et son expertise en matière de fonds de pharmacie permettent de valoriser au juste prix les actifs professionnels lors d'un projet de cession-transmission.