**Interview d'un Agent Commercial Garinot – Secteur commercial : 93 et Paris
M. FRANCOIS – 06 84 90 17 26 –** **rosario.francois@gmail.com** **Profil** : 3 ans Chez Garinot, 30 ans d'expérience dans les pharmacies.

**Publicité** : Annonces uniquement dans le Moniteur et sur le site internet Garinot.
Globalement plus de cessions que de repreneurs. Acquéreurs de moins en moins nombreux pour les raisons suivantes :
- Frilosité face au risque de s'installer,
- Contraintes économiques et réglementaires importantes.

**Repreneurs frileux au risque :**

* Les pharmaciens jeunes diplômés préfèrent être salariés à 2500 € net / mois à 35 h,
* S'installent généralement après 5 ans d'expérience,
* Actionnariat compliqué car charges trop importantes et manque de cohérence dans les projets des associés qui prennent des engagements financiers personnels. Au fil des années, ils ont besoins de mieux se rémunérer et se trouvent pris en étau entre des charges personnelles qui augmentent, un CA = 0 de croissance et la dette de la pharmacie qu'ils n'arrivent plus à rembourser 🡺 restructuration bancaire. C'est plus facile pour les grosses pharmacies.
* Les pharmaciens sont très individualistes et n'arrivent pas à s'entendre, ni à s'organiser pour défendre la profession.

**Contraintes économiques :**

* Valorisation d'une pharmacie à 70 % du CA 🡺 prix du marché a baissé et les cédants ne sont pas pressés de vendre à ce prix là.
* Même si les banques prêtent facilement, la fiscalité et les coûts d'exploitation sont importants pour être réactif dans la livraison du client 🡺 problème pour rembourser la dette.
* Répartition du CA : 80 % de médicaments vignetés – 20 % de produits conseil,
* Les pharmaciens vivent encore beaucoup de la subvention sécurité sociale et manque de créativité pour diversifier leur activité. Il n'y a que les grosses pharmacies des centres commerciaux ou celles qui ont beaucoup de passages qui font du 40 % en produits conseil et parapharmacie.

**Sur le plan réglementaire :**

* Certains médicaments sont de plus en plus chers mais la marge nette de la pharmacie a fortement diminué depuis 3-4 ans : 7 %,
* Quota 7 pharmacies pour 25 860 habitants 🡺 baisse du nombre de pharmacies car baisse de la population, donc le marché n'est plus viable dans certains secteurs,
* Impossibilité de vendre certaines pharmacies pour lesquels seul le transfert de licence est possible à une autre pharmacie d'une même commune à condition que celle-ci soit dans un rayon de 300 m à 400 m maximum (une licence est vendue 80 000€).
* **Concurrence directe de Garinot :** la grande distribution qui rachète directement aux pharmaciens en faisant tomber la licence quand la surface de vente et l'emplacement l'intéresse.