30-07-2012

**Notes complémentaires**

1. **Transfert de pharmacie :**

Rachat de clientèle plus tôt par un pharmacien situé à moins de 300 m.   
Opportunité pour le pharmacien de faire un nouvel emprunt.  
Opération Garinot :   
- Plan de financement pour le pharmacien,  
- Recrutement d'un pharmacien jeune diplômé (voir faculté Paris V et Chatenay Malabry 92)

Pour les regroupements cibler les petites pharmacies. Permet de constituer une jeune clientèle qu'il faudra faire rapidement évoluer dès la 4ème année.

Problématique du pharmacien : oxygéner son emploi du temps, et équilibrer vie privée et vie professionnelle.

1. **Grille pharmacien :**

Pharmacien au tableau A = pharmacien titulaire

Pharmacien au tableau D = Adjoint

1. **Constitution d'un dossier de transmission :**

* Photo,
* Plan (à dessiner soi-même s'il n'en y a pas eu),
* Fiche de description (pages jaunes, google mappe pour situer les concurrents)
* Liste de médecins (annuaires : pages jaunes)
* Feuilles de sécu.

1. **Cibler les pharmacies après la 3ème année d'installation :**

**Prospection de 2006 à 2009 :**

- Conseil fiscal de recrutement,  
- Pousser le pharmacien à recruter pour se libérer du temps et recharger les batteries.

- PROMOTION sur l'investissement + Recrutement

Pharmacie à potentiel : entre 1,5 M€ et 2,2 M€, en fonction du quartier et de la dynamique de la pharmacie.

1. **Analyse répartition des ventes :**

2,1 % de remboursé,

5,56 % vente conseil (préparation)

19,6 % parapharmacie (calculer le panier moyen des clients de la pharmacie 🡺 donne le potentiel d'évolution du CA ou pas). Analyse ligne HA de marchandises (étude de la marge).

1. **Production vendue**

Analyse ligne "Services" (FI) : Location de matériel médical ou Négociation d'achat de la pharmacie (cadeau de boîtes de produits supplémentaires non achetés 🡺 à déduire du prix de vente.

1. **Marge Brute : 2 marges**

FC – (FS + FI)

FC

CA – (marchandises + variation de stock

CA

Si marge < 28 % prendre le FL (FC + FI) (p. 3 compte de résultat) pour améliorer le financement.

28 % = marge normale, prix de vente dans les normes.

Si marge < 20 % : faire la valorisation hors produits chers destinés aux maisons de retraite ou cliniques d'esthétique). Dans ce cas, obligation de diminuer le prix de vente de 50 %.

Exemple :

CA = 3 M€, marge 20 %, 30 % du CA réalisés avec des produits chers ayant très peu de marge. Généralement, pharmacie dans le 16ème ou 17ème Arrt = opportunité pour un jeune diplômé, coût de pub pour l'agence qui fait la transaction.

Pharmacie matériel médical et orthopédie : pharmacien ayant un DU Orthopédie, stage 1 mois de spécialisation.

Attention : les pharmacies situées à côté de Lafayet (spécialiste du discount, e-commerce + boutique, vente de pdts à 5,5 % et 19,6 uniquement), c'est la ruine de la pharmacie.

La plus grosse pharmacie de Paris à Saint Germain : CA = 40 M€ pour 100 m2 et 80 % de ses ventes en 19,6 %.

1. **Valorisation prix de vente : Ratio Région Parisienne**

* 500 à 800 k€ = 25 % du CA
* De 800 à 1.1 M€ = 45 à 50 % du CA
* De 1,3 M€ à 1.5 M€ = 70 du CA
* De 1.7 M€ à 2.5 M€ = 75 à 80 % du CA
* > à 2,5 M€ = 80 % du CA

1. **Apports**

* Pour 1.8 M€ = 450 000 d'apport
* Pour 1.4 M€ = 250 k€ d'apport

1. **Crédit fournisseur :**

**Exemple :**

1 317 385 X 40 jours = 152 333 € + 10 477 € = 162 810 € (à préférer pour améliorer financement)

12 mois

30 jours

Ou 1 317 385 = 114 250 €

12 mois

1. **Ratio Trésorerie**

Doit rester au minimum : 50 000 € à l'IR, 15 000 € à l'IS.

7-07-2012

1. **Logiciels informatiques utilisés par les pharmaciens**

Alliadis et LGPI (Ht de gamme)

**13 – Prospection**

* Annuaire du Conseil de l'Ordre
* Annonces presse
* **Développer Partenariats avec les Groupements de pharmacies**

Voir les 26 groupements sauf HPI dont fait partie la pharmacie de Sarah, Univers Pharmacie qui travaille avec Channels, et POD avec Pharma Angels.

**14 – Rédaction d'une annonce:**

* CA
* Marge
* Montant Apport
* Surface de vente : à préciser si particulièrement importante (sinon ne rien mettre)
* Montant loyer : à ne préciser que pour Paris si intéressant.

**15 – Mandats**

Signature des 2 associés et le faire enregistrer systématiquement auprès du secrétariat

**16 – Gestion rendez-vous acquéreur :**

1. 1er rendez-vous au bureau
2. Présentation du dossier de vente
3. Discussion chiffres
4. Organiser visite incognito
5. 2ème rendez-vous bureau pour debriefing et aspect financier
6. Visite officielle
7. Offre d'achat
8. Bon de commission (facultatif car tout est précisé dans le mandat)
9. Mandat