**INTRODUCTION**

Nous avons le plaisir de vous présenter la "Pharmacie Hourcade", appartenant aujourd’hui à Monsieur Hourcade, titulaire depuis 8 ans. Monsieur Hourcade souhaite vendre pour réinvestir, avec des partenaires, les capitaux ainsi dégagés dans une unité plus importante.

La fiche descriptive de la Pharmacie Hourcade que nous vous avons communiquée est relativement exhaustive, mais nous souhaitons insister ici sur 3 points caractéristiques :

* L’image,
* l’intérêt du quartier,
* les développements possibles et réserve de rentabilité.

**1, L’image :**

Cette pharmacie est exploitée par Monsieur Jean-François HOURCADE en tant que titulaire depuis 6 ans.

La pharmacie a passé au cours des années 2008 – 2010 une période difficile due à un problème de personnel avec notamment vol, dégradation volontaire de l’image et accident grave de prescription. Tant et si bien que Monsieur Hourcade s’est vu obligé de licencier l’ensemble de son équipe et d’exploiter seul depuis quelques mois de manière à « remonter » l’image qui s’était fortement dégradée dans le quartier.

Monsieur Hourcade a donc adopté un positionnement résolument « libéral » en jouant pleinement dans ce quartier son rôle d’acteur de santé. En conséquence, la clientèle se refidélise et vient chercher conseil. C’est ce positionnement qui, bouche à oreille aidant, sécurisera une reprise de croissance. Il est clair qu’un « changement de propriétaire » ne pourra qu’accentuer ce mouvement et cette reprise.

**2, l’intérêt du quartier :**

Villejuif est une commune d’habitation et de commerces. Peu de bureaux. Population très équilibrée par âges avec une des plus fortes densités de la région. Les catégories socio-professionnelles se situent dans le "populaire cosmopolite", et la croissance démographique sera forte dans les années qui viennent, notamment en raison des modifications substantielles que le quartier subit, avec la destruction ou réhabilitation d’anciens immeubles, la construction du Tramway, et l’aménagement du Grand Paris.

**3, Développements possibles et réserve de rentabilité :**

Le point 1 ci-dessus montre une opportunité réelle pour un nouveau titulaire dans le quartier. Sur la base d’une image « conseil » positive et d’une empathie certaine avec la zone de chalandise, une diversification plus poussée de l’offre de produits vers l’OTC et la parapharmacie à marges confortables, sans concurrence sévère locale, seront une source certaine de rentabilité à venir.

Les locaux spacieux laissent place à de possibles belles améliorations.