

Pourquoi Vendre Ses Murs ?

Pourquoi le secteur de la pharmacie se prête si bien à l'externalisation de son immobilier ?

L'externalisation de l'immobilier se justifie pleinement chaque fois que la rentabilité du fonds de commerce est supérieure à la rentabilité de l'immobilier. En effet dans ces conditions, l'opérateur du fonds de commerce (le pharmacien) a intérêt à investir le maximum de ses capitaux dans le fonds de commerce et laisser à des professionnels de l'immobilier le soin d'investir dans les murs. Il est intéressant de remarquer que les fonds de commerce de pharmacie sont probablement parmi les plus chers du commerce de détail... parce qu'ils sont les plus rentables !

Grille de valorisation des fonds de commerce utilisée et recommandée par l'Administration fiscale.

Il s'agit des fonds de commerce dont le prix est le plus élevé.

commerce	Fourchette de prix
Prêt à porter	35 to 90% du CA annuel
Restauration classique	60 to 190% du CA annuel
Epicerie fine	100 to 400 recettes quotidiennes
Restauration rapide	40 to 110% du CA annuel
Epicerie	10 to 30% du CA annuel
Coiffure	50 to 120% du CA annuel
Hotel	200 to 800 recettes quotidiennes
Bar, tabac, café	100 to 300 recettes quotidiennes
Agence immobilière	0.5 to 1.5 du résultat net
Supermarket	10 to 40% du CA annuel
Theatre	900 to 2000€ par fauteuil
Boutique de vins	100 to 400 recttes quotidiennes

Vous remarquerez la largeur de la fourchette de prix. Cela est dû à l'hétérogénéité des populations et montre que le "risque de prix" est nettement plus faible dans le monde de la pharmacie que dans celui des autres commerces de détail.

Les Murs sont-ils réellement un matelas de sécurité ?

La perte de rentabilité d'une pharmacie, (trop petite, mal placée, ayant des marges trop faibles), ne pourras se rattraper sur la propriété des Murs.

La sécurité financière qu'ils offrent n'est qu'un leurre. Le fonds de commerce perdra de sa valeur et la revente du local commercial se fera alors pour une autre activité dans de mauvaises conditions.

Miser tout sur le Fonds de Commerce, une réelle façon réduire les risques

Il est absolument **nécessaire de "grandir"** pour bénéficier de la dynamique du marché, grâce aux constats suivants :

- La croissance en valeur du marché du médicament est avérée,
- Le taux de défaut des Pharmacies est de 0,7%, alors que le taux de défaut des commerces est 10 fois supérieur,
- La qualité du métier de Pharmacien rend le risque très faible,
- Le rythmes des concentrations de Pharmacies va s'accélérer.

Avec :

- ==> Un marché croissant du médicament réparti sur un nombre d'acteurs plus faible,
- ==> Une forte augmentation de la valeur moyenne des Fonds de Commerces

Consacrer la totalité du capital disponible au métier de Pharmacien, en refusant l'acquisition de Murs de Pharmacie, c'est l'assurance de baisser le risque global de l'activité.

Conclusion

Le pharmacien d'officine se trouve, de par son métier, dans une position quasiment unique en matière d'investissement : il peut investir à un taux de rentabilité des capitaux propres de l'ordre de 18% par an.

Voir aussi :

[Développement de l'Activité existante](#)

[Comment Accélérer une Carrière](#)

[Immobilier d'Entreprise 1980-2012](#)

[Immobilier d'Entreprise 1995-2012](#)

[Le Meilleur des Placements \(1\)](#)