

Un courtier prospecte déjà pour l'**ouverture du capital**

La perspective de l'ouverture du capital suscite des vocations. CourtierPharma prospecte les officines qui pourraient céder des parts à des non-pharmaciens. Et se tient prêt au moment où la réglementation changera.

Après le secteur des assurances et de l'immobilier, les courtiers s'invitent dans les pharmacies. Depuis mai dernier, une société baptisée CourtierPharma s'affiche comme le premier courtier en pharmacie. Son objectif: prendre position sur le marché de l'ouverture du capital des officines aux non-pharmaciens. « Notre rôle est d'aider les pharmaciens d'officine à vendre leurs fonds au meilleur prix à un acheteur institutionnel, mais aussi d'élargir la compréhension du marché afin que tous les repreneurs potentiels disposent des mêmes cartes en main, telles que le chiffre d'affaires, la rentabilité ou le potentiel de développement d'une pharmacie », explique Guillaume Delos, gérant de CourtierPharma. Cette

structure, qui se veut complémentaire des cabinets de transactions, se rémunère sur la base d'un pourcentage (2 % du prix de cession hors taxe) en menant un travail d'audit préparatoire et d'intermédiaire. « Certes, pour le moment, le métier de courtier en pharmacie n'existe pas juridiquement, poursuit Guillaume Delos. Mais CourtierPharma se mettra en règle par rapport au décret qui officialisera l'ouverture du capital. »

Rien ne peut se signer pour le moment

En attendant, le courtier prospecte les futurs investisseurs du côté des grossistes-répartiteurs.

« Nous préparons l'ouverture du capital

pour pouvoir proposer, au moment venu, la meilleure offre du marché en termes de prix et de conditions de reprise », arguë Guillaume Delos. Même si, pour le moment, aucun contrat ne peut être signé.

Mais si, dans quelques mois, l'ouverture du capital des officines est effective, CourtierPharma est prêt. Il a déjà sous le coude une trentaine d'affaires...

François Pouzaud

