

Enquête auprès des pharmaciens lorrains sur les difficultés rencontrées au cours de leur installation en officine

Alice Laurent

▶ **To cite this version:**

Alice Laurent. Enquête auprès des pharmaciens lorrains sur les difficultés rencontrées au cours de leur installation en officine. Sciences pharmaceutiques. 2010. hal-01739162

HAL Id: hal-01739162
https://hal.univ-lorraine.fr/hal-01739162

Submitted on 20 Mar 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITÉ DE LORRAINE

AVERTISSEMENT

Ce document est le fruit d'un long travail approuvé par le jury de soutenance et mis à disposition de l'ensemble de la communauté universitaire élargie.

Il est soumis à la propriété intellectuelle de l'auteur. Ceci implique une obligation de citation et de référencement lors de l'utilisation de ce document.

D'autre part, toute contrefaçon, plagiat, reproduction illicite encourt une poursuite pénale.

Contact : ddoc-theses-contact@univ-lorraine.fr

LIENS

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 122. 4
Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 335.2- L 335.10
http://www.cfcopies.com/V2/leg/leg_droi.php
http://www.culture.gouv.fr/culture/infos-pratiques/droits/protection.htm

UNIVERSITE HENRI POINCARE - NANCY 1

2010

FACULTE DE PHARMACIE

ENQUETE AUPRES DES PHARMACIENS LORRAINS SUR LES DIFFICULTES RENCONTREES AU COURS DE LEUR INSTALLATION EN OFFICINE

THESE

Présentée et soutenue publiquement

le 16 décembre 2010

pour obtenir

le Diplôme d'Etat de Docteur en Pharmacie

par **Alice LAURENT**
née le 29 avril 1985 à Remiremont (88)

Membres du Jury

Président : **Monsieur Pierre LABRUDE**, Professeur, Faculté de Pharmacie de Nancy

Juges : **Madame Monique DURAND**, Présidente du Conseil Régional de Lorraine de l'Ordre National des Pharmaciens

Monsieur Stéphane DELAHAYE, Pharmacien à Remiremont (88)

Mademoiselle Alexandrine LAMBERT, Maître de Conférences, Faculté de Pharmacie de Nancy

UNIVERSITÉ Henri Poincaré, NANCY 1
FACULTÉ DE PHARMACIE
Année universitaire 2010-2011

DOYEN
Francine PAULUS
Vice-Doyen
Francine KEDZIEREWICZ
Président du Conseil de la Pédagogie
Bertrand RIHN
Commission de la Recherche
Christophe GANTZER
Mobilité ERASMUS et Communication
Francine KEDZIEREWICZ
Hygiène Sécurité
Laurent DIEZ

Responsable de la filière Officine :	Francine PAULUS
Responsables de la filière Industrie :	Isabelle LARTAUD, Jean-Bernard REGNOUF de VAINS
Responsable du Collège d'Enseignement : Pharmaceutique Hospitalier	Jean-Michel SIMON

DOYEN HONORAIRE
Chantal FINANCE
Claude VIGNERON

PROFESSEURS EMERITES
Jeffrey ATKINSON
Marie-Madeleine GALTEAU
Gérard SIEST
Claude VIGNERON

PROFESSEURS HONORAIRES
Roger BONALY
Thérèse GIRARD
Maurice HOFFMANN
Michel JACQUE
Lucien LALLOZ
Pierre LECTARD
Vincent LOPPINET
Marcel MIRJOLET
François MORTIER
Maurice PIERFITTE
Janine SCHWARTZBROD
Louis SCHWARTZBROD

MAITRE DE CONFERENCES HONORAIRES
Monique ALBERT
Gérald CATAU
Jean-Claude CHEVIN
Jocelyne COLLOMB
Bernard DANGIEN
Marie-Claude FUZELLIER
Françoise HINZELIN
Marie-Andrée IMBS
Marie-Hélène LIVERTOUX
Jean-Louis MONAL
Dominique NOTTER
Marie-France POCHON
Anne ROVEL
Maria WELLMAN-ROUSSEAU

ASSISTANT HONORAIRE
Marie-Catherine BERTHE
Annie PAVIS

ENSEIGNANTS

PROFESSEURS

Gilles AULAGNER	Pharmacie clinique
Alain BAGREL	Biochimie
Jean-Claude BLOCK	Santé publique
Christine CAPDEVILLE-ATKINSON	Pharmacologie cardiovasculaire
Chantal FINANCE	Virologie, Immunologie
Pascale FRIANT-MICHEL	Mathématiques, Physique, Audioprothèse
Christophe GANTZER	Microbiologie environnementale
Max HENRY	Botanique, Mycologie
Jean-Yves JOUZEAU	Bioanalyse du médicament
Pierre LABRUDE	Physiologie, Orthopédie, Maintien à domicile
Isabelle LARTAUD	Pharmacologie cardiovasculaire
Dominique LAURAIN-MATTAR	Pharmacognosie
Brigitte LEININGER-MULLER	Biochimie
Pierre LEROY	Chimie physique générale
Philippe MAINCENT	Pharmacie galénique
Alain MARSURA	Chimie thérapeutique
Patrick MENU	Physiologie
Jean-Louis MERLIN	Biologie cellulaire oncologique
Jean-Bernard REGNOUF de VAINS	Chimie thérapeutique
Bertrand RIHN	Biochimie, Biologie moléculaire
Jean-Michel SIMON	Economie de la santé, législation pharmaceutique

MAITRES DE CONFÉRENCES

Sandrine BANAS	Parasitologie
Mariette BEAUD	Biologie cellulaire
Emmanuelle BENOIT	Communication et santé
Isabelle BERTRAND	Microbiologie environnementale
Michel BOISBRUN	Chimie thérapeutique
François BONNEAUX	Chimie thérapeutique
Ariane BOUDIER	Chimie Physique
Cédric BOURA	Physiologie
Igor CLAROT	Chimie analytique
Joël COULON	Biochimie
Sébastien DADE	Bio-informatique
Dominique DECOLIN	Chimie analytique
Béatrice DEMORE	Pharmacie clinique
Joël DUCOURNEAU	Biophysique, audioprothèse, acoustique
Florence DUMARCAY	Chimie thérapeutique
François DUPUIS	Pharmacologie
Raphaël DUVAL	Microbiologie clinique
Béatrice FAIVRE	Hématologie - Génie Biologique

Adel FAIZ .....Biophysique-acoustique
Luc FERRARI.....Toxicologie
Stéphane GIBAUD.....Pharmacie clinique
Thierry HUMBERT.....Chimie organique
Frédéric JORAND .....Santé et environnement
Olivier JOUBERT .....Toxicologie, sécurité sanitaire
Francine KEDZIEREWICZ .....Pharmacie galénique
Alexandrine LAMBERT .....Informatique, Biostatistiques
Faten MERHI-SOUSSI .....Hématologie biologique
Christophe MERLIN..... Microbiologie environnementale et moléculaire
Blandine MOREAU .....Pharmacognosie
Maxime MOURER.....Pharmacochimie supramoléculaire
Francine PAULUS .....Informatique
Christine PERDICAKIS .....Chimie organique
Caroline PERRIN-SARRADO .....Pharmacologie
Virginie PICHON .....Biophysique
Anne SAPIN.....Pharmacie galénique
Marie-Paule SAUDER .....Mycologie, Botanique
Nathalie THILLY .....Santé publique
Gabriel TROCKLE .....Pharmacologie
Marie-Noëlle VAULTIER.....Biodiversité végétale et fongique
Mohamed ZAIOU .....Biochimie et Biologie moléculaire
Colette ZINUTTI .....Pharmacie galénique

PROFESSEUR ASSOCIE

Anne MAHEUT-BOSSER .....Sémiologie

PROFESSEUR AGREGE

Christophe COCHAUD .....Anglais

BIBLIOTHEQUE UNIVERSITAIRE SANTE - LIONNOIS (PHARMACIE - ODONTOLOGIE)

Anne-Pascale PARRET.....Directeur

« LA FACULTE N'ENTEND DONNER AUCUNE APPROBATION, NI IMPROBATION AUX OPINIONS EMISES DANS LES THESES, CES OPINIONS DOIVENT ETRE CONSIDEREES COMME PROPRE A LEUR AUTEUR »

A notre Président du jury,

Monsieur Pierre LABRUDE,
Professeur à la Faculté des Sciences Pharmaceutiques et Biologiques de Nancy I

En remerciement pour l'intérêt qu'il a bien voulu porter à notre travail et l'honneur qu'il nous à fait en acceptant la présidence de ce jury,

Nous tenons à lui exprimer notre gratitude pour son aide précieuse, ainsi que notre profond respect.

A nos juges

Madame Monique DURAND
Présidente du Conseil Régional de Lorraine de l'Ordre National des Pharmaciens

En témoignage de notre reconnaissance pour l'honneur qu'elle nous a fait en acceptant de juger notre travail,

Qu'elle veuille bien agréer notre respectueuse reconnaissance.

Mademoiselle Alexandrine LAMBERT
Maître de Conférences à la Faculté des Sciences Pharmaceutiques et Biologiques de Nancy I

A qui nous adressons notre sincère reconnaissance pour avoir accepté de juger notre travail,

Qu'elle trouve ici l'expression de notre respectueuse gratitude.

Monsieur Stéphane DELAHAYE
Pharmacien titulaire à Remiremont (88)

A qui nous adressons notre profonde gratitude pour avoir accepté de juger notre travail,

Qu'il trouve ici notre sincère reconnaissance pour son investissement dans notre travail et l'intérêt qu'il a bien voulu y porter,

En remerciement pour son accompagnement tout au long de notre cursus universitaire et de nos stages officinaux

A mes Parents,

A Rémy,

En remerciement pour l'aide qu'ils ont bien voulu m'accorder et le soutien qu'ils m'ont apporté.

A toute ma Famille,

A mes Amis

SERMENT DES APOTHICAIRES

Je jure, en présence des maîtres de la Faculté, des conseillers de l'ordre des pharmaciens et de mes condisciples :

Ð'honorer ceux qui m'ont instruit dans les préceptes de mon art et de leur témoigner ma reconnaissance en restant fidèle à leur enseignement.

Ð'exercer, dans l'intérêt de la santé publique, ma profession avec conscience et de respecter non seulement la législation en vigueur, mais aussi les règles de l'honneur, de la probité et du désintéressement.

Ðe ne jamais oublier ma responsabilité et mes devoirs envers le malade et sa dignité humaine ; en aucun cas, je ne consentirai à utiliser mes connaissances et mon état pour corrompre les mœurs et favoriser des actes criminels.

Que les hommes m'accordent leur estime si je suis fidèle à mes promesses.

Que je sois couvert d'opprobre et méprisé de mes confrères si j'y manque.

SOMMAIRE

INTRODUCTION **16**

I. PARTIE I :
LE QUESTIONNAIRE : POURQUOI ? COMMENT ? **17**

1. Pourquoi ? **17**

a. Ma thèse, ma vision de celle-ci 17
b. Pourquoi ce sujet ? 18
c. Pourquoi ma thèse me sera-t-elle utile ? 19
d. Les problèmes rencontrés avec ce sujet 19
e. Pourquoi un questionnaire ? 20

2. Comment ? **22**

a. Les objectifs du questionnaire ? 22
b. La documentation sur l'installation 22
c. Les pharmaciens visés par l'enquête 25
d. L'exploitation des documents de cessions et d'associations 26
e. L'élaboration du questionnaire 28
- Partie I : « Situation personnelle au moment de l'acquisition » 30
- Partie II : « Le côté financier » 30
- Partie III : « La recherche de l'officine idéale » 31
- Partie IV : « Le côté administratif » 33
- Partie V : « Le côté géographique » 34
- Partie VI : « Le côté relationnel » 35
- Partie VII : « Le grossiste répartiteur » 36
- Partie VIII : « L'assurance » 36

f. L'impression et l'envoi des questionnaires 37

II. PARTIE II : LES RESULTATS DES QUESTIONNAIRES ET LEUR INTERPRETATION 40

1. Situation personnelle au moment de l'acquisition de l'officine, ou des parts sociales 41

a. Age au moment de l'acquisition 41

b. Nombre d'années d'exercice professionnel au moment de l'installation 42

c. Statut marital au moment de l'acquisition 42

d. Enfants à charge au moment de l'acquisition 43

e. Etait-ce une première installation ? 43

f. Le pharmacien avait-il des proches ou parents pharmaciens titulaires ? 44

2. Le côté financier 44

a. Acheter une officine seul ou à plusieurs ? 44

b. Nombre d'associés présents, dans le cas de l'association à un pharmacien déjà installé 45

c. Répartition des parts sociales dans le cadre des associations à des pharmaciens déjà installés 45

d. Importance du patrimoine financier au moment de l'installation 46

e. Existence de prêts bancaires en cours au moment de l'acquisition et problèmes engendrés 46

f. L'apport personnel : son type et son importance 47

g. Difficultés d'obtention de l'emprunt bancaire et subtilités liées à celui-ci 49

- Difficultés d'emprunt 49
- Choix de la banque 49
- Durée d'emprunt 50
- Taux d'intérêts 51
- Garanties bancaires 51
- Pénalités de remboursement anticipé 52

h. Les conseils de spécialistes des transactions d'officines 52

i. Bon déroulement de la négociation du prix de vente de l'officine ou des parts sociales 53

j. Evaluation de l'officine, chiffre d'affaires et rentabilité 53

- Evaluation de l'officine 53
- Chiffre d'affaires 54

- Rentabilité..... 54

3. L'officine idéale..... 55

a. Comment trouver son officine ?..... 55

b. Type d'officine recherchée : rurale ou urbaine ?..... 56

c. Critères de choix de l'associé, lors de l'association à un pharmacien installé..... 56

d. La propriété des murs et la SCI, ou la location et ses dessous..... 57

e. Analyse de marché préalable à l'acquisition..... 58

f. Etudes propres à l'environnement de l'officine..... 58

- Plan local d'urbanisme et circulation..... 58
- Tissu économique de la commune..... 59
- Démographie de la commune..... 59

g. Etudes propres au fonctionnement de l'officine..... 59

- Détail des ventes..... 59
- Activités spécialisées..... 60
- Local professionnel..... 60
- Ressources humaines et tout ce qui en découle..... 61
- Audit juridique..... 61

h. Transmission de contrats..... 62

i. Le chiffre d'affaires et son évolution..... 62

- Possibilités d'amélioration du chiffre d'affaires et pourcentages..... 62
- Possibilités d'amélioration de la marge..... 63
- Chiffre d'affaires lié aux collectivités..... 64
- Chiffre d'affaires lié aux rétrocessions..... 64

j. La substitution générique, son impact et son taux..... 65

k. Travaux à prévoir dans l'officine..... 66

l. L'étape de vente et ses difficultés engendrées..... 66

- Inventaire de cession..... 66
- Difficultés lors de la vente proprement dite..... 67
- Consultation des divers registres..... 67

m. Le choix du mode d'exploitation..... 68

4. Le côté administratif..... 69

a. Filière choisie..... 69

b. Stage officinal de 6ème année..... 69

c. Délai d'inscription à l'Ordre des Pharmaciens..... 70

d. Dépôt simultané des dossiers à la DDASS (direction départementale des affaires sanitaires et sociales) et au CROP (conseil régional de l'Ordre des pharmaciens)..... 70

e. Obtention du diplôme en France..... 71

f. Transfert d'officine..... 71

g. Regroupement d'officines..... 72

h. L'association à un « associé extérieur »..... 72

i. Instauration d'un règlement intérieur propre à l'officine..... 72

5. La géographie..... 73

a. Densité de pharmacies dans la commune..... 73

b. Importance de la proximité et de la concurrence entre les officines..... 73

c. Risque de transfert ou de création d'officines à proximité..... 74

d. Nombre de médecins généralistes aux alentours..... 74

e. Zone géographique, attractive ou isolée, et visibilité de l'officine..... 75

f. Existence d'un projet à proximité susceptible d'augmenter de la fréquentation..... 75

g. Statut économique de la région : saine ou sinistrée..... 75

h. Densité et moyenne d'âge de la population de la commune..... 76

6. Le côté relationnel..... 77

a. Conditions d'arrivée parmi l'équipe officinale..... 77

b. Modification des effectifs..... 77

c. Proportion de pharmaciens et préparateurs dans l'équipe officinale..... 78

d. Proportion de femmes et d'hommes dans l'équipe officinale..... 79

e. Relations professionnelles avec les confrères pharmaciens et les médecins des alentours..... 80

f. Réaction de la clientèle au changement de titulaire..... 80

g. Relations avec l'associé, dans le cas des associations à un pharmacien déjà installé..... 80

- Ancienneté de la rencontre avec l'associé..... 80
- Liens familiaux..... 81
- Fonctions définies de chaque associé..... 81

- Bonnes relations..... 81

7. Le grossiste répartiteur..... 82

a. Conservation du grossiste précédent..... 82

b. Problèmes rencontrés avec le grossiste du prédécesseur au moment de l'installation..... 82

c. La première rencontre avec le grossiste..... 82

d. Informations données par le grossiste lors de la recherche d'une officine ou d'un associé..... 83

e. Aide du grossiste au moment de l'acquisition de l'officine..... 83

- Aide fournie lors de l'installation..... 83
- Type d'aide..... 84
- Problèmes de paiement engendrés par le découpage financier..... 84

f. Relations avec le grossiste..... 84

8. L'assurance..... 85

a. Conservation de l'assureur du prédécesseur..... 85

b. Souscription d'une assurance décès à fonds perdus..... 85

c. Souscription d'une assurance « perte d'exploitation »..... 85

d. Souscription d'assurances facultatives..... 86

e. La sensation d'être bien couvert par son assurance..... 86

III. PARTIE III : LA SYNTHESE DES RESULTATS ET LE PROFIL TYPE DU PHARMACIEN TITULAIRE LORRAIN..... 87

1. L'aspect humain de l'installation en officine..... 87

a. Le pharmacien titulaire..... 87

- Situation familiale..... 87
- Situation professionnelle..... 87
- Situation financière..... 88

b. Le pharmacien associé..... 89

- Le choix de l'associé et la rencontre..... 89
- Nombre d'associés et répartition des parts sociales..... 90

- L'aspect relationnel.....90

c. L'équipe officinale déjà présente..... 90
- Composition de l'équipe officinale.....90
- Modification des effectifs..... 90
- L'aspect relationnel.....90

d. Les relations avec la clientèle, les pharmaciens confrères des autres officines et les médecins environnants.....91
- La clientèle.....91
- Les pharmaciens des officines environnantes.....91
- Les médecins prescripteurs à proximité.....91

2. L'officine en Lorraine.....92

a. Description de l'officine.....92
- Type d'officine.....92
- Propriété des murs.....92
- Travaux à envisager..... 92

b. L'officine et son environnement..... 93
- La commune.....93
- Eléments à étudier dans l'environnement de l'officine..... 93

c. L'officine et ses activités.....94
- Les éléments à étudier.....94
- Chiffre d'affaires et évolutions..... 94
- La substitution générique.....95

3. L'aspect administratif de l'acquisition de l'officine.....95

a. Le Conseil Régional de Lorraine de l'Ordre National des Pharmaciens (CROP)..... 95

b. La vente..... 95
- Négociation du prix de vente et évaluation de l'officine..... 95
- L'étape de vente.....96
- Les registres et statuts..... 96

c. Le mode d'exploitation..... 96

4. Le grossiste répartiteur.....96

a. Rencontre et aide apportée au pharmacien lorrain..... 96

b. Aspect relationnel.....97

5. L'assurance **97**

a. Assurances souscrites 97

b. Aspect relationnel 97

CONCLUSION **98**

ANNEXES **99**

BIBLIOGRAPHIE **168**

INTRODUCTION

A l'issue de leur cursus à la Faculté de Pharmacie, que ce soit à Nancy ou ailleurs, la majorité des étudiants partagent une ambition professionnelle commune : devenir titulaire.

L'installation en officine constitue en effet une étape importante de la carrière, ou à tout le moins un objectif, pour la majeure partie des pharmaciens.

Cette installation peut se réaliser de deux manières : soit par l'achat de tout ou partie d'une officine, soit par l'acquisition de parts sociales au sein d'une association.

Contrairement à l'idée que les étudiants en pharmacie s'en font, cette étape n'est pas aussi simple et innée qu'il n'y paraît.

Avons-nous, jeunes diplômés, suffisamment conscience des difficultés que représente l'installation en officine ?

Nous est-il possible d'appréhender ce que représente véritablement le passage du statut de pharmacien assistant à celui de pharmacien titulaire ?

Force est de constater qu'à de rares exceptions près, bien peu d'étudiants ou de jeunes pharmaciens en prennent réellement la mesure, ce qui était d'ailleurs mon cas.

C'est sur la base de ce constat que j'ai décidé de consacrer ma thèse à l'installation du pharmacien en officine, ainsi qu'aux difficultés inhérentes à celle-ci, en procédant, pour cela, à une enquête auprès des pharmaciens lorrains (partie I).

Cette enquête, menée à l'aide de deux questionnaires type consacrés respectivement aux achats d'officine et aux associations, m'a permise de recueillir, d'analyser et de comparer l'expérience et le vécu de près de 130 pharmaciens installés aux quatre coins de la Région Lorraine (partie II).

Enfin, au terme d'un travail de synthèse des résultats de mon enquête, j'ai pu établir un « profil type » du pharmacien installé en Lorraine (Partie III).

I. LE QUESTIONNAIRE : POURQUOI ? COMMENT ?

1. Pourquoi ?

Avant tout chose il m'apparaît indispensable d'exposer comment j'envisageais ma thèse, puisque c'est par cette vision des choses que le choix de mon sujet de thèse et la manière de le traiter se sont naturellement imposés.

a. Ma thèse, ma vision de celle-ci

Dans le cursus universitaire préparant au diplôme d'Etat de Docteur en Pharmacie, la tradition consiste à préparer une thèse d'exercice qui est le plus souvent terminée et soutenue en fin de 6ème année universitaire. Cette soutenance a par conséquent vocation à conclure brillamment un long cursus universitaire dans la mesure où elle appose le point final à notre scolarité.

C'est exactement de la sorte que je perçois ma thèse : comme l'aboutissement de toutes mes années d'étude.

Mais une thèse je n'en avais bien évidemment encore jamais rédigée, tout comme mes camarades de promotion d'ailleurs. Alors qu'est-ce vraiment ? Comment devais-je m'y prendre exactement ? J'avoue que c'était plus que flou pour moi, de nombreuses questions se bousculaient dans ma tête, alors j'ai pris le taureau par les cornes et j'ai décidé d'en consulter quelques-unes à la bibliothèque universitaire.

Lors de ces consultations j'ai pu remarquer que dans la majorité des cas, les thèses étaient de type bibliographique, c'est-à-dire très, pour ne pas dire trop, théoriques à mes yeux. Le problème était que je ne me voyais pas rédiger une telle thèse. Au contraire je souhaitais que ma thèse ne soit pas être trop théorique, je la voulais même au plus près de la réalité.

En plus de cela, je souhaitais que ressorte une certaine originalité dans celle-ci, mais était-ce possible ? Pour y parvenir, il me fallait une idée qui sorte de l'ordinaire, une idée ayant un caractère inédit. Et pourquoi pas une enquête ?

Pour que ce travail soit plus qu'un simple exercice imposé, il fallait que le sujet présente une certaine utilité, au moins à mon niveau.

En suivant cet objectif c'est tout naturellement que je me suis orientée vers un sujet qui, j'en suis convaincue, me concernera de manière directe dans l'avenir : l'installation du pharmacien d'officine.

L'installation en officine était encore pour moi, étudiante en pharmacie relativement floue. Mon but était d'éclaircir les choses en étudiant plus particulièrement les difficultés que les pharmaciens d'officine rencontrent en s'installant. Le fait de me faire une idée sur ces difficultés me servirait à n'en pas douter dans le futur.

Je n'ai pas la prétention d'affirmer que mon travail de recherche sera également utile, à d'autres jeunes futurs titulaires, souhaitant des informations proches de la réalité sur l'installation, toutefois je serais heureuse de partager les conclusions tirées de mon enquête. En cela je pense qu'une thèse est faite pour être partagée, pour être lue par quiconque le souhaite.

Enfin, il était important pour moi que je me fasse plaisir tout au long de ce travail dans la mesure où je considère qu'il est primordial de ressentir une certaine satisfaction dans ce que l'on fait pour produire au final un travail de qualité.

Pour être sûre d'y parvenir j'ai voulu que ma thèse soit un minimum personnelle, qu'elle me ressemble, ce qui ne nuit pas au sujet, bien au contraire, puisqu'au travers de mon ressenti c'est en quelque sorte le ressenti de l'étudiant type qui s'exprime.

b. Pourquoi ce sujet ?

Comme de nombreux pharmaciens d'officine, mon ambition personnelle est de devenir un jour titulaire, et donc de posséder ma propre officine, que ce soit seule ou à plusieurs.

Mais ce projet reste pour moi bien abstrait, enfin surtout en ce qui concerne les diverses démarches liées à l'installation, tant au niveau de leur déroulement, que de leur chronologie.

Au delà du fait qu'il s'agit d'un sujet qui me tient à cœur, choisir de traiter de l'installation en officine était pour moi une bonne occasion de me documenter sur les différentes étapes de cette installation. C'est toutefois un sujet qu'il est impossible de traiter sous toute ses facettes tant il est vaste, c'est pourquoi j'ai fait le choix d'axer mon enquête sur les difficultés liées à cette installation.

L'enquête porte sur les pharmaciens lorrains s'étant installés au cours des sept années précédant le dépôt de mon sujet, c'est-à-dire entre 2002 et 2008.

Cela confirme le caractère utile, pour moi-même, de ma thèse. C'est un sujet qui me tient vraiment à cœur, je savais pertinemment que ma thèse traiterait celui-ci.

c. Pourquoi ma thèse me sera-t-elle utile ?

Je suis parfaitement consciente que certaines difficultés se montrent à nous, au cours de cette aventure qu'est l'installation en officine.

C'est dans le but d'identifier les difficultés majeures, rencontrées au cours de l'installation, que j'ai choisi de faire de ma thèse un recueil de ces difficultés, notamment de celles qui sont le plus souvent rencontrées selon les pharmaciens d'officine, et selon les cours dispensés en 6ème année par Messieurs Simon, Douche et Charpignon.

En gardant toujours l'objectif de rester au plus proche de la réalité, j'ai choisi d'analyser les chiffres tirés de mon sondage, de les confronter à l'idée que je pouvais m'en faire, et avec moi la plupart des étudiants en pharmacie, et, au final, d'en retirer des leçons afin d'optimiser ma future installation, tout en gardant à l'esprit que chaque situation est différente et qu'il est nécessaire de s'adapter.

d. Les problèmes rencontrés avec ce sujet

Malheureusement pour moi, l'installation du pharmacien d'officine est un domaine qui a souvent été traité dans le passé, cela vient certainement du fait que l'installation concerne une grande partie des étudiants d'une même promotion.

Ce qui explique la première difficulté que j'ai pu rencontrer, qui concernait l'acceptation de mon sujet de thèse par le professeur responsable du dépôt des sujets, en effet au premier abord mon sujet ressemblait à ceux déjà traités, ce qui rendait impossible son dépôt.

Il était donc nécessaire que j'apporte quelque chose de nouveau pour qu'il soit accepté.

Or le fait est que jusqu'à présent, la question de l'installation n'avait été abordée que de manière très bibliographique, d'où l'idée de l'aborder sous un angle plus pratique.

L'idée que ma thèse soit réalisée sous forme d'enquête a tout d'abord été une piste qui m'inspirait particulièrement, mais également une manière d'apporter un aspect nouveau au domaine traité. Je tiens à préciser que l'enquête est une idée qui m'a judicieusement été soumise par Monsieur Delahaye, pharmacien titulaire à Remiremont (88) et mon maître de stage de la 1ère à la 4ème année universitaire, au cours d'une conversation sur les problèmes que je rencontrais au moment de déposer mon sujet de thèse.

En visant les pharmaciens lorrains installés au cours des sept dernières années, l'enquête avait également pour intérêt d'apporter une étude actualisée de la question de l'installation.

De manière à être certaine de ne pas empiéter sur les thèses publiées par le passé, j'ai consulté toutes les thèses rédigées par des étudiants de la faculté de pharmacie de Nancy, concernant de près ou de loin l'installation du pharmacien d'officine, et ceci sur les dix dernières années.

Cela n'a pas été évident de faire accepter mon sujet de thèse, mais je n'ai pas baissé les bras et je ne le regrette pas. Je m'étais déjà en quelque sorte appropriée ce sujet et, à vrai dire, je n'imaginais pas en changer.

Je l'ai adapté et modulé de manière à le personnaliser au mieux. La forme d'enquête et le caractère récent des installations visées ont certainement joués en faveur de l'acceptation de mon sujet.

e. Pourquoi un questionnaire ?

Mon souhait était d'arriver à une thèse proche de la réalité et non théorique, l'idée de rédiger un questionnaire complet sur les difficultés liées à l'installation en officine, et de l'adresser aux pharmaciens, s'accordait donc parfaitement avec mon souhait.

En effet, de façon à rester au plus près de cette réalité, les questionnaires ont été envoyés directement aux pharmaciens titulaires, sans intermédiaires. J'ai choisi que les questionnaires restent totalement anonymes, de manière à ce que les pharmaciens puissent répondre en toute liberté et le plus sincèrement possible.

Le questionnaire fait de mon travail, une thèse de « terrain », et par conséquent éloignée de l'aspect théorique que je tenais à éviter, toujours dans l'optique d'une utilité maximale de mon travail.

Le choix du questionnaire illustre également le côté inédit que j'envisageais. En effet aucune thèse n'a concerné les pharmaciens lorrains directement et leur installation ces dernières années. Sur l'ensemble de la Région Lorraine et au titre des années 2002 à 2008, ce sont près de 245 pharmaciens titulaires qui étaient visés par le questionnaire.

Par cette enquête, j'avais envie de recueillir l'expérience personnelle et professionnelle de mes pairs, le questionnaire était une des méthodes les plus appropriées pour y parvenir. J'estime qu'il est toujours intéressant et bénéfique d'écouter les conseils avisés de confrères qui disposent déjà d'une ou plusieurs années de pratique officinale, et ce dans la mesure où je reste encore novice malgré une préparation optimale au métier de pharmacien d'officine.

Les questions posées ont été tirées de mes interrogations d'étudiante, le questionnaire reflète donc les questions que je me posais et que peut se poser tout jeune pharmacien diplômé, lesquelles sont teintées d'une certaine dose d'innocence et de naïveté. Je n'avais pas la prétention de devenir experte de l'installation en officine, je souhaitais simplement que ce travail me permette de mieux cerner la réalité des choses et puisse éventuellement une source d'informations concrètes aux étudiants qui me succèderont à la faculté de pharmacie de Nancy.

J'avais un temps envisagé un sondage téléphonique, mais le questionnaire postal me semblait le mode le plus simple, tant pour les pharmaciens interrogés, que pour moi-même.

En effet, il a permis de gagner un temps précieux en envoyant tous les questionnaires quasiment simultanément et en permettant aux pharmaciens d'y répondre selon le temps disponible.

Après avoir traité du « pourquoi », il maintenant temps de m'attarder un peu sur le « comment ». Je vais donc à présent expliquer comment j'ai confectionné mon questionnaire, ou plutôt mes questionnaires…

2. Comment ?

a. Les objectifs du questionnaire

Avant de commencer à réfléchir aux questions susceptibles de composer le questionnaire, la première chose à déterminer était les objectifs que ce dernier devait atteindre.

Les questions devaient avant tout cibler les points importants de l'installation du pharmacien d'officine pouvant être sources de difficultés, mais pas seulement. Des questions plus générales sur l'installation, pas forcément liées aux difficultés, devaient également être posées aux pharmaciens, de façon à établir au mieux les circonstances de leur installation.

De manière à récolter un maximum de réponses, il fallait impérativement que les pharmaciens puissent répondre à l'intégralité du questionnaire dans un laps de temps court, ce qui impliquait que les questions permettent une réponse rapide. Des questions complexes nécessitant des réponses trop élaborées risquaient à n'en pas douter de décourager les pharmaciens interrogés.

Les questions posées devaient par conséquent aboutir majoritairement à des réponses affirmatives ou négatives. Il devait s'agir, autrement dit, de questions de type fermé.

b. La documentation sur l'installation

Après avoir défini les objectifs du questionnaire, il fallait passer à l'étape de documentation sur l'installation du pharmacien d'officine.

Cette étape était nécessaire avant l'établissement du questionnaire, je ne pouvais pas rédiger les questions de manière suffisamment pertinente sans m'être préalablement documentée de A à Z sur l'installation.

Par chance un forum intitulé « Installation du jeune pharmacien - Les clés pour réussir » était organisé le mois suivant le dépôt de mon sujet de thèse, dans les locaux de la faculté de Pharmacie de Nancy (mars 2009).

Différents acteurs des grandes étapes de l'installation du pharmacien d'officine intervenaient lors de ce forum, et notamment Madame Durand (présidente du Conseil Régional de Lorraine de l'Ordre National des Pharmaciens), Monsieur Becker (représentant la CERP Lorraine),

Monsieur Vilanova (représentant la Médicale de France) et Monsieur Bernez (représentant Médiforce Est, filiale de BNP Parisbas).

Ce forum détaillait toutes les étapes de l'installation, et plus particulièrement les difficultés à surmonter et les pièges à éviter.

J'ai eu de la chance, car le thème de ce forum correspondait parfaitement à ma thèse, ce qui m'a beaucoup aidée en m'apportant certaines connaissances qui me faisaient défaut dans ce domaine. De précieux conseils, que je n'aurais pas soupçonnés pour la plupart, nous ont ainsi été donnés par ces professionnels de l'installation, concernant entre autres :

- les contacts à connaître pour identifier les officines à vendre ;
- les aides dispensées par les grossistes, telles que le découpage des paiements et les conditions spécifiques ;
- le cap difficile qui survient 2 à 3 ans après l'installation en raison notamment de cotisations fiscales supplémentaires ;
- la méfiance particulière à accorder si l'officine convoitée adhère à un groupement.

J'ai procédé à une prise de notes très utiles lors de cette conférence, en plus du livret récapitulant les informations-clés données au cours de la soirée qui nous a été fourni. Assister à ce forum a été un réel point de départ à l'élaboration du plan du questionnaire.

En vue de compléter les connaissances acquises lors du forum, j'ai pensé qu'il serait opportun de m'adresser directement à un pharmacien titulaire afin d'en savoir plus encore.

L'idéal était de discuter avec une personne de confiance avec laquelle j'entretiens de bonnes relations, j'ai immédiatement pensé à Monsieur Delahaye, mon maître de stage. Il était le seul pharmacien à qui je pouvais me permettre de poser de nombreuses questions, sans peur du ridicule de mes questions parfois, et avec la certitude d'obtenir des réponses directes et sincères.

Cela a été une grande chance pour moi d'avoir ainsi pu discuter de manière aussi libre avec un pharmacien installé, ce qui a été clairement bénéfique pour l'avancement de ma thèse. C'est donc tout naturellement qu'il m'est apparu opportun de lui proposer de faire partie de mon jury de thèse le moment venu.

Il convient ici de préciser que Monsieur Delahaye s'est installé en 2002, d'abord en association, puis seul depuis 2008. De par son expérience personnelle, il connaît bien les difficultés pouvant être rencontrées au cours de l'installation.

Il m'a accordé plusieurs heures au total, en reprenant l'installation de son commencement à sa finalité, me faisant ainsi partager son vécu de l'aventure. J'ai pu lui demander de me clarifier certaines démarches administratives que je n'avais pas parfaitement comprises, en particulier vis-à-vis des dossiers à déposer à l'Ordre. J'ai également pu découvrir des documents issus de sa propre installation, tels qu'un rapport d'expert comptable, la parution du changement de titulaire de l'officine dans un journal d'annonces légales ou encore le registre du personnel.

Les cours de 6ème année, dispensés par Messieurs Simon, Douche et Charpignon, m'ont également permis de valider les connaissances acquises précédemment, et d'ajouter quelques détails et précisions avant de clôturer les questions.

En guise de complément d'information, j'ai par ailleurs téléchargé sur le site de l'Ordre des Pharmaciens le document intitulé « devenir titulaire d'officine ».
Cependant il est important de préciser que les démarches liées à l'Ordre ont évolué et se sont simplifiées depuis le commencement de mon travail.

Cette documentation informative traite des différentes démarches administratives à réaliser lors de l'installation qui, comme le précise à juste titre le document, restent parfois complexes malgré une simplification des démarches qui commence à atteindre ses limites.

Ce document présente également les compétences obligatoires du pharmacien titulaire (diplôme et stage officinal de 6 mois), les démarches relatives aux radiations de l'ancien tableau et inscriptions au tableau A et les modalités d'obtention des licences de regroupement, transfert et création. Ce sont les points qui m'ont été les plus utiles dans ce document, car j'avais trouvé relativement peu d'informations sûres et pertinentes sur ces thèmes auparavant.

Ce document traite enfin du choix du mode d'exploitation et des conditions professionnelles d'exercice, ce qui m'a été tout aussi utile.

J'ai découvert, dans une revue destinée aux pharmaciens distribuée par Alliance Healthcare (Impact), l'existence d'un livret contenant des conseils sur l'installation en officine sous la forme d'un carnet de bord de l'installation. Livret que je me suis immédiatement procuré.

Ce carnet de bord est divisé en deux grosses parties : « je souhaite créer ou reprendre une officine » et « je m'installe ».

La partie « je souhaite créer ou reprendre une officine » concerne la période avant l'installation proprement dite, elle renferme des conseils destinés à bien choisir l'officine, tels que les éléments à étudier et à ne pas négliger, des conseils concernant le financement de l'officine (astuces pour présenter son projet au banquier de manière judicieuse), ainsi que des conseils sur le déroulement de la vente, dont certains juridiques (compromis de vente sous conditions suspensives, acte de vente).

La seconde partie, « je m'installe », dispense des conseils de bonne gestion de l'officine d'une part (dynamiser le point de vente, réaliser des vitrines…) et du stock d'autre part. Elle contient également des informations sur les assurances et les responsabilités encourues par le pharmacien titulaire. Des conseils sur l'embauche sont donnés, tel que le choix du contrat approprié aux besoins (CDI ou CDD) et du temps de travail (partiel ou complet).

Des fiches pratiques récapitulent de manière synthétique les points importants développés dans ces deux parties.

Je conserve néanmoins une certaine réserve à l'égard de ce livret en raison du caractère intéressé du grossiste qui le publie.

c. Les pharmaciens visés par l'enquête

Dès notre premier rendez-vous de travail, Monsieur Labrude a pensé qu'il était opportun de me mettre en relation avec Madame Durand (présidente du Conseil Régional de Lorraine de l'Ordre National des Pharmaciens) dans la mesure où je ne savais pas vers qui me tourner pour établir une liste des pharmaciens titulaires, auxquels j'adresserais par la suite mon questionnaire.

Je ne savais d'ailleurs pas non plus selon quels critères sélectionner les pharmaciens interrogés. Choisir une certaine tranche d'âges n'aurait pas été très représentatif de la réalité. Le choix d'une zone géographique était déjà plus pertinent, à condition que celle-ci ne soit pas trop restreinte non plus. Enfin, choisir une période précise semblait être également une

idée judicieuse de manière à limiter dans le temps mes recherches et ne contacter que des pharmaciens encore installés, évitant ainsi que ma liste de coordonnées soit obsolète.

Après lui avoir expliqué en quoi consisterait exactement mon enquête, Madame Durand a eu l'amabilité de me communiquer la liste des cessions d'officines, et associations de pharmaciens, des dernières années. C'est ainsi que j'ai choisi de limiter mon enquête aux pharmaciens installés durant cette période, ce qui était la solution la plus simple et la plus logique pour que mon travail soit, comme je le souhaitais, le plus à jour possible.

Les documents transmis par Madame Durand concernant les départements de la Meurthe-et-Moselle, la Moselle, la Meuse et les Vosges, j'ai naturellement choisi de limiter géographiquement mon enquête à la Région Lorraine.

L'aide précieuse, ainsi que l'intérêt que Madame Durand a accordé à mon travail m'ont été particulièrement bénéfiques, et ceci dès les premières recherches. C'est pour cette raison que je lui ai immédiatement proposé de faire partie de mon jury de thèse.

d. L'exploitation des documents de cessions et d'associations

Pour une bonne compréhension de la situation, il convient ici de présenter la manière par laquelle j'ai exploité les documents de cessions et d'association.

Je me suis de prime abord interrogée sur la façon la plus efficace d'utiliser ces documents, lesquels sont classés par année et nommés « *annexe* ».

Chaque annexe est divisée en deux parties, une première destinée aux « achats » et une seconde réservée aux « associations ». Selon les années, il arrive que s'ajoutent des parties supplémentaires, consacrées aux transferts ou aux créations d'officines, ce qui reste tout de même rare en pratique, surtout en ce qui concerne les créations qui demeurent « gelées » ces dernières années en raison d'un nombre déjà important d'officines.

A la vue de ces annexes, j'ai fait le choix de me consacrer uniquement aux cas d'achats et d'associations. Il était important pour moi de réunir un nombre important de candidats, ce que n'auraient pas permis l'étude des transferts et des créations d'officines.

Chaque partie est elle-même divisée en autant de sous-parties que de départements dans la Région (54, 55, 57 et 88).

Les noms et prénoms des pharmaciens s'installant sont précisés, de même que les noms des pharmaciens vendeurs ou associés et la ville où est située l'officine en question.

Réelle source d'informations en vue de réunir les coordonnées des pharmaciens à interroger, ces annexes ont été le point de départ de l'établissement du listing des coordonnées.

Grâce aux noms des pharmaciens installés et à la ville d'installation, j'ai réussi à réaliser une recherche des coordonnées exactes de chacun, ou plutôt des officines, par le biais de l'annuaire national des pharmaciens accessible sur le site Internet de l'Ordre National. Cet annuaire, que je n'avais jamais eu l'occasion d'utiliser auparavant, m'a été d'une grande utilité en ce qu'il m'a permis de gagner un temps précieux.

J'ai ensuite répertorié toutes ces coordonnées dans un tableau Excel, en les classant par départements afin de faciliter la phase d'envoi des questionnaires.

Sur la base de ces recherches de coordonnées, j'ai pu sélectionner au total 40 pharmaciens concernés par l'association et 205 pharmaciens concernés par l'achat d'officines. A l'échelle de la Région Lorraine, cela représente déjà un nombre significatif de pharmaciens interrogés, ce qui était indispensable pour que mon travail soit suffisamment pertinent et représentatif de la réalité.

Bien qu'apparaissant dans les annexes précitées, certains pharmaciens ne figuraient pas dans l'annuaire national des pharmaciens, du moins dans les villes supposées d'installation. Ce problème ne semble pas lié à un changement de nom propre, de celui de jeune fille à celui d'épouse par exemple, dans la mesure où des hommes étaient également concernés. Il est possible que ces pharmaciens se soient, depuis, installés dans d'autres officines, donc dans d'autres villes ou même dans d'autres départements, ce qui rend leur recherche sur l'annuaire extrêmement compliquée, ne serait-ce qu'en raison des homonymes. Une autre explication réside peut-être dans le fait que certains d'entre eux, approchant l'âge de la retraite, se sont depuis retirés du monde officinal.

Il est intéressant de relever qu'en analysant de manière approfondie les annexes, j'ai pu observer :

- des cas de vente par un pharmacien de son officine suivi de l'achat d'une nouvelle dans une autre ville du département ou dans un autre département de la Région ;
- des cas d'achat d'une officine par un pharmacien seul suivi de son association à un confrère au sein de cette même officine quelques années plus tard ;
- des cas de ventes ou d'associations entre pharmaciens portant le même nom propre et donc vraisemblablement membres d'une même famille.

Il ressort de cette lecture minutieuse des annexes, année par année et département par département, que :

- les départements de la Meuse et des Vosges connaissent un nombre nettement moins élevé de cessions et d'associations, ce qui s'explique sans doute par un nombre d'officine moins élevé auquel s'ajoute un certain dépeuplement de ces départements ;
- les associations de pharmaciens sont moins fréquentes que les achats d'officines.

Bien que fastidieuse, cette tâche d'analyse et d'exploitation des documents de cessions et d'association a été, en quelque sorte, une première prise de contact avec les tendances en terme d'installation dans la Région Lorraine. C'était en tout état de cause étape nécessaire avant l'élaboration et l'envoi des questionnaires.

e. L'élaboration du questionnaire

Le questionnaire constitue la base de mon travail. C'est par le biais de celui-ci que j'obtiendrai des réponses aux interrogations sur l'installation du pharmacien d'officine qui font l'objet de ma thèse.

La construction du questionnaire et le choix des questions le composant étaient dès lors fondamentaux pour la suite de mon travail.

J'envisageais au départ de réaliser un questionnaire unique pour les cas d'achats d'officines et les cas d'associations de pharmaciens. Cette première idée rencontra un premier problème de taille, le questionnaire était ainsi beaucoup trop volumineux, puisqu'il atteignait 8 pages, ce qui risquait fort de décourager leurs destinataires et de réduire d'autant le nombre de retours.

J'ai tenté en premier lieu de réduire le questionnaire en éliminant certaines questions que je ne jugeais pas indispensables et en usant de phrases plus concises. Le questionnaire restait cependant trop long et il m'était impossible de le réduire davantage sans le priver de questions importantes et qui ne pouvaient être négligées dans le cadre de mon sujet.

Sous l'impulsion du Professeur Labrude il a été décidé de scinder les deux situations d'installation (achats et association) en deux questionnaires distincts et spécifiques.

Cette solution semblait effectivement la plus judicieuse, d'autant plus qu'un questionnaire unique avait pour inconvénient que plusieurs rubriques ne concernaient qu'une seule des deux situations, obligeant les pharmaciens interrogés à identifier par eux-mêmes les questions les concernant, au risque de passer à côté de certaines d'entre elles.

Sur les questions d'ordre général, les deux questionnaires demeurent relativement similaires dans la mesure où nombre de questions sont très proches voire identiques. Sur les questions liées à l'exercice de la profession de pharmacien titulaire d'officine, chaque questionnaire est en revanche adapté au cas d'installation qu'il vise. J'ai ainsi pu ajouter plus de détails, principalement dans les rubriques concernant la recherche d'officine, l'aspect administratif de l'installation et les relations avec l'associé, tout en diminuant la taille par rapport au projet de questionnaire unique initial.

La taille de chaque questionnaire reste cependant importante avec 4 pages pour le questionnaire « associations » et 5 pages pour le questionnaire « achats ».

En raison du volume que représentaient les questionnaires, il était indispensable qu'ils soient structurés en plusieurs parties distinctes. J'ai donc choisi de les subdiviser en 8 grandes parties correspondant aux différents aspects à aborder lors de l'installation en officine.

Les intitulés de ces 8 parties demeurent identiques dans les deux questionnaires puisque celles-ci abordent successivement et de manière générique les points importants d'une installation.

Lorsque cela s'avérait nécessaire, ces parties ont été elles-mêmes subdivisées en sous-parties afin de rendre le questionnaire plus lisible et surtout plus exploitable. Le recours à ces sous-

parties permettait de viser certaines situations spécifiques ne concernant pas forcément tous les pharmaciens interrogés[1].

Voici maintenant une première prise de contact, par une présentation des 8 grandes parties articulant le questionnaire :

- *Partie I : « Situation personnelle au moment de l'acquisition » :*

Cette toute première partie est un choix plutôt audacieux car elle initie mon questionnaire par un domaine strictement privé. Mais c'est un choix tout à fait assumé et de surcroît logique eu égard au processus d'installation. Il était nécessaire de poser aux pharmaciens des questions relevant de leur vie privée, afin de mieux cibler le « profil type » du pharmacien sautant le pas de l'installation.

Il est évident que certains aspects de la vie privée peuvent influer sur une installation et certaines difficultés peuvent d'ailleurs en découler, par exemple concernant la stabilité de la situation personnelle (expérience professionnelle, statut marital) et un accord d'emprunt bancaire.

Les questions composant cette première partie, sont toutes identiques et majoritairement ouvertes d'un questionnaire à l'autre, hormis celles concernant le caractère inédit de cette installation ou de cette association.

Comme évoqué ci-dessus j'assume ce choix de ces questions personnelles, ce qui ne m'a pas empêchée de ressentir une certaine crainte quant à la réaction des pharmaciens vis-à-vis de cette intrusion dans leur vie personnelle avec pour risque qu'ils ne se prêtent pas à l'enquête.

- *Partie II : « Le côté financier » :*

De la même manière que la partie précédente, cette seconde partie consacrée à l'aspect financier de l'installation en officine se révèle assez audacieuse puisque les questions qu'elle comporte sont axées sur les difficultés d'ordre financier.

L'argent et les difficultés financières restent encore aujourd'hui un sujet tabou pour certaines personnes. Mais ce domaine est un point essentiel et incontournable des difficultés liées à

[1] Subdivisions consacrées aux pharmaciens ayant obtenu leur diplôme à l'étranger

l'installation que je ne pouvais négliger, le financement étant très souvent le premier obstacle de taille rencontré.

Le but était de cibler au mieux les problèmes majeurs susceptibles de compromettre l'emprunt de la somme, souvent conséquente, nécessaire à l'achat d'une officine ou de parts sociales, et notamment l'importance du patrimoine financier de départ, l'existence d'emprunts en cours, l'absence d'apport personnel ou familial.

J'ai également identifié les éléments caractéristiques de l'emprunt qu'il convient de ne pas négliger au moment de la souscription de celui-ci, et qui pourraient être à l'origine de difficultés par la suite : taux d'intérêt, durée, garanties exigées par la banque, pénalités de remboursement anticipé...etc.

Cette partie comprend quelques questions sur l'aspect financier de l'officine convoitée, tels que son chiffre d'affaire annuel et sa rentabilité et plus généralement sa bonne santé financière actuelle mais aussi future. C'est un aspect primordial à étudier lors de l'installation et qui sera d'ailleurs bien souvent indispensable pour obtenir un concours bancaire favorable.

Quelques questions diffèrent entre les deux questionnaires, concernant le nombre d'associés en cas d'association et la répartition des parts sociales de ceux-ci.

Tout ce qui a trait à la souscription de l'emprunt est regroupé dans une sous-partie dans la mesure où je présumais, à juste titre, que la très grande majorité des pharmaciens avait fait appel à un prêt bancaire afin de s'installer. Le fait est qu'un seul pharmacien a affirmé n'avoir eu recours à aucun prêt.

« Le côté financier » fut une des parties les plus difficiles à rédiger pour moi, car je connaissais assez mal ce domaine. Mes cours de 6ème année et la présence de Médiforce Est au forum sur l'installation des jeunes pharmaciens m'ont bien renseignée, c'est pourquoi je n'ai pas ressenti le besoin de rencontrer un banquier, d'autant plus qu'après avoir brièvement échangé sur le sujet avec mon conseiller financier personnel, il s'est avéré que pour répondre à mes interrogations il aurait fallu que je m'adresse à un banquier spécialiste des transactions d'officines.

- *Partie III : « La recherche de l'officine idéale » :*

S'il peut être difficile d'obtenir les fonds nécessaires à une installation, la recherche de l'officine idéale peut l'être également.

J'ai essayé de passer en revue tous les aspects de la recherche d'officine, en axant mes questions sur les points qui me semblaient les plus importants, et notamment les démarches visant à évaluer si l'affaire était intéressante ou non par le biais de :

- l'étude du secteur d'implantation ;
- l'analyse de l'activité de l'officine et de son chiffre d'affaires, le plus réaliste possible, c'est-à-dire hors chiffre réalisé avec les EHPAD et les rétrocessions à d'autres officines ;
- l'étude du personnel présent vis-à-vis de son coût...etc.

Dans cette partie il n'y a pas uniquement des questions sur les difficultés, il y en a également à propos de certains choix faits par les pharmaciens titulaires liés à l'officine elle-même, et qu'il m'apparaissait opportun d'étudier. Je prendrai pour exemple :

- le type d'officine recherchée (rurale ou urbaine) ;
- le choix d'être locataire et dans ce cas les problèmes liés à cette situation (bail), ou propriétaire des murs et dans ce cas le choix de créer une société civile immobilière (SCI) ou non ;
- le choix du mode d'exploitation (personnel ou société).

Dans chaque questionnaire, cette partie consacrée à la recherche de l'« officine idéale » est la plus détaillée et donc la plus volumineuse.

Certaines questions varient néanmoins entre les deux questionnaires en ce qui concerne notamment le choix de l'associé, qui ne relève que des cas d'association, et le choix de la propriété des murs de l'officine qui ne relève quant à lui que des cas d'achat.

Deux sous-parties ont été créées de manière à répartir les questions au mieux, à savoir une partie réservée au secteur d'implantation de l'officine et une autre partie portant sur l'activité de l'officine. J'ai choisi de détailler particulièrement ces deux aspects que j'estimais comme importants dans le cadre de l'analyse de la bonne santé économique d'une officine.

- *Partie IV : « Le côté administratif » :*

L'officine trouvée et financée, quelques démarches d'ordre administratif s'imposent. L'anticipation de ces aspects administratifs est généralement concomitante à la recherche d'officine.

Dans ce cadre, j'ai choisi de poser aussi bien des questions générales sur la filière initialement choisie par chaque pharmacien, que sur les démarches administratives proprement dites, liées principalement à l'Ordre National des Pharmaciens.

Les démarches concernent :

- l'inscription à l'Ordre National des Pharmaciens après l'obtention du diplôme de docteur en pharmacie ;
- le dépôt de la demande d'enregistrement de la déclaration d'exploitation à la DDASS ;
- la demande de modification d'inscription à l'Ordre National des Pharmaciens.

Ces démarches sont réalisées au moment de l'installation et peuvent dans certains cas être source de difficultés, tant au niveau de leur bon déroulement que des délais qui en résultent.

D'autres démarches administratives peuvent intervenir par la suite, telles que le regroupement d'officines dans certaines zones dépeuplées ou le transfert quand la localisation initiale est jugée inappropriée. Ces dernières démarches ne concernent toutefois que certains cas particuliers et sont ainsi moins courantes.

L'instauration d'un règlement intérieur fait également partie, en raison de son caractère réglementaire, des démarches administratives qui peuvent s'imposer au sein de l'officine. Règlement intérieur qu'il convient d'établir et d'appliquer de la manière la plus sérieuse qui soit.

Une sous-partie est consacrée aux pharmaciens diplômés en-dehors du territoire français. Ici encore n'est concerné qu'un nombre restreint de pharmacien, toutefois il m'est apparu intéressant de connaître les difficultés liées à cette démarche originale.

Des questions liées à la présence d'associés extérieurs ainsi qu'à la consultation des statuts de la société avant signature ont été ajoutées dans le cas du questionnaire « associations ».

- *Partie V : « Le côté géographique » :*

Les questions de cette partie sont axées sur la localisation de l'officine et son environnement, susceptibles de jouer un rôle, positif comme négatif, sur son bon développement.

Dans ce cadre, j'ai isolé les éléments relatifs à l'environnement proche de l'officine pouvant être sources de divers problèmes. J'ai tout naturellement pensé à ce qui me semblait représenter le premier obstacle, à savoir la densité de pharmacies au sein de la commune. A ce premier obstacle s'ajoutent bien évidemment la densité de population de la commune, ainsi que la moyenne d'âge de cette dernière.

Les transferts et créations d'officines à proximité, sont des problèmes qu'il fallait impérativement aborder, en effet l'arrivée d'une nouvelle officine dans l'environnement proche peut remettre en question la bonne santé financière de l'officine et donc engendrer de sérieuses modifications des bilans prévisionnels.

Le nombre de médecins généralistes conditionne également l'activité de l'officine dans la mesure où de nos jours certaines villes peuvent être qualifiées de « déserts médicaux » en raison du manque de médecins. Il était par conséquent important d'aborder ce point dans l'enquête.

J'ai choisi par ailleurs d'interroger les pharmaciens sur le potentiel d'attraction de leur officine en terme d'attractivité de la zone géographique, d'accessibilité et de visibilité de l'officine, de projets susceptibles d'augmenter la fréquentation de l'officine (arrivée de nouveaux médecins, construction de maisons de retraites ou d'hôpitaux, nouveaux quartiers résidentiels...).

La situation économique de la commune, surtout du point de vue des pharmaciens titulaires eux-mêmes, me semblait être également un point important à traiter.

Dans les deux questionnaires, cette partie est quasi identique car, que ce soit lors d'un achat ou d'une association, la situation géographique et les éventuelles difficultés qui en découlent ont la même importance.

- *Partie VI : « Le côté relationnel » :*

Cette partie a trait à l'aspect humain de l'installation car s'associer ou acheter, ce n'est pas simplement acquérir une officine, c'est également intégrer et gérer l'équipe officinale qui concourt d'ailleurs à la valeur de celle-ci.

En effet, la bonne intégration au sein de l'équipe officinale déjà constituée peut représenter une difficulté mais demeure un facteur essentiel du bon déroulement de l'installation. Quoi qu'il en soit, l'aspect relationnel n'est pas toujours facile à gérer, tant il les choses peuvent être différemment vécues et supposer des efforts plus ou moins grands de chacun.

Il n'en demeure pas moins que le métier de Pharmacien d'officine est un métier de contact qui implique précisément de grandes qualités relationnelles et d'écoute censées simplifier les choses.

J'ai par conséquent décidé de poser des questions aussi bien sur les relations professionnelles avec les employés et avec l'associé dans le cadre des associations, qu'avec les confrères pharmaciens des autres officines et les médecins environnants.

Sont également abordées les proportions d'hommes et de femmes, ainsi que de pharmaciens et de préparateurs au sein des équipes officinales, permettant dans une certaine mesure d'apprécier une éventuelle orientation féminine, ou masculine de la profession, tout du moins à l'échelle de la Région Lorraine.

Dans le cas des associations, il était opportun de cerner les circonstances les plus fréquentes dans lesquelles les associés se sont rencontrés, et si ils bénéficient de liens familiaux ou non. Cela peut, une fois de plus, sembler intrusif mais il était important d'identifier si les associations se réalisaient le plus souvent « en famille » ou, au contraire, avec un pharmacien proche de la retraite et sans aucun lien de parenté avec celui s'installant.

Enfin, une autre facette du côté relationnel m'intéressait, et non des moindres : la réaction des patients dits « habitués » lors du changement de titulaire. En effet, le changement de titulaire, ou l'arrivée d'un associé, peuvent dans certains cas être perturbants pour les « habitués » et avoir au final un impact sur la fréquentation attendue.

- *Partie VII : « Le grossiste répartiteur » :*

Le grossiste est un partenaire essentiel dans le travail quotidien du pharmacien d'officine. Une collaboration dynamique et efficace permet d'honorer les prescriptions de la manière la plus réactive possible et donc, au final, de rendre un service optimal aux patients. Il doit de ce fait être choisi avec la plus grande attention.

Cette partie consacrée au grossiste a volontairement été davantage développée s'agissant des achats, dans la mesure où la question du choix du grossiste se pose plus souvent dans cette situation.

J'ai cherché à savoir si les titulaires avaient choisi de continuer à travailler avec le grossiste de leur prédécesseur ou, au contraire, s'ils avaient profité de cette occasion pour obtenir, ou au moins tenter d'obtenir, de meilleures conditions commerciales auprès d'un autre grossiste.

Cette partie a aussi pour but de donner une idée sur la qualité des relations entretenues entre les pharmaciens titulaires et leur grossiste principal.

Il est fréquent que le grossiste propose au pharmacien une aide par le biais d'abord d'informations lors de la recherche d'une officine, et ensuite par l'octroi d'une aide financière au travers des modalités de paiement des stocks.

- *Partie VIII : « L'assurance » :*

La huitième et dernière partie est consacrée à la question de l'assurance. C'est un point qu'il convient de ne jamais négliger au moment de l'installation car il est indispensable, pour tout pharmacien titulaire, de bénéficier d'une bonne couverture professionnelle.

Cette partie traite par conséquent tant des assurances obligatoires ou qui semblent indispensables de prime abord, que des assurances purement facultatives que le pharmacien titulaire peut être amené à souscrire au moment de son installation.

Enfin une question de cette dernière partie a pour objet de sonder le ressenti des pharmaciens titulaires quant à la qualité de leur couverture professionnelle.

* *
*

Dans ces huit grandes parties, j'ai essayé autant que possible de proposer des questions aux réponses fermées (oui/non), et ceci dans un but de rapidité de réponse pour les pharmaciens interrogés.

Ces grandes parties et les questions afférentes déterminées, j'ai procédé à l'élaboration pratique des questionnaires type. Au cours de cette étape une précieuse aide maternelle m'a été apportée, tant au niveau de la correction des fautes de frappe que de la mise en page, laquelle s'est avérée assez technique pour parvenir à ce que les questionnaires soient suffisamment lisibles et compréhensibles, sans toutefois être trop volumineux.

J'ai également rédigé une lettre d'accompagnement ayant vocation à être jointe à chaque questionnaire lors de l'envoi aux pharmaciens. Dans cette lettre j'ai choisi de m'adresser directement aux pharmaciens que je m'apprêtais à interroger, en commençant par me présenter personnellement, pour ensuite présenter mon projet et ma démarche. Je leur ai ainsi expliqué dans cette lettre l'intérêt que représentait pour moi mon sujet de thèse et, par la même occasion, l'importance que je portais à leurs réponses. J'ai enfin indiqué ma volonté de refléter au mieux dans ma thèse leurs propres difficultés d'installation.

Cette lettre d'accompagnement n'a pas été évidente à rédiger et j'ai été obligée de réaliser plusieurs brouillons avant de trouver la formulation adéquate et qui me ressemblait le mieux. Il était important pour moi que les questionnaires ne soient pas envoyés de manière anonyme et sans un minimum de personnalisation du propos, afin qu'ils ne soient pas perçus comme un vulgaire sondage auquel il ne vaut pas le peine de prendre le temps de répondre.

f. Impression et envoi des questionnaires

L'élaboration des questionnaires achevée, il a fallu les imprimer et les adresser aux pharmaciens lorrains préalablement identifiés.

L'impression des questionnaires et de la lettre d'accompagnement se devait d'être irréprochable et surtout de qualité afin traduire le sérieux de mon enquête. J'ai par conséquent fait le choix de confier cette tâche d'impression à un imprimeur de métier avec lequel j'avais déjà travaillé. S'il est indéniable que le recours à un tel prestataire a un coût non négligeable, le gain de temps et la qualité du résultat obtenu en valaient clairement la peine.

Le choix du papier d'impression ne s'est pas fait au hasard. J'ai volontairement opté pour un papier couleur sable au grammage important, afin d'éviter que les questionnaires ne soient « noyés » sous la masse de courrier reçu quotidiennement dans certaines officines. De la sorte, ils étaient plus facilement identifiables, plus esthétiques et donc plus agréables à lire. Je pense, ou tout du moins j'espère, que cet aspect esthétique et la qualité perçue ont apporté un caractère plus attractif aux questionnaires et permis d'attirer un peu plus l'attention et de susciter l'intérêt des pharmaciens destinataires.

J'ai également choisi avec soin la police, à savoir une police suffisamment originale pour sortir du lot du courrier quotidien, mais qui reste agréable à lire. Il était fondamental que la lecture du questionnaire puisse se faire de manière fluide et sans difficulté, c'est pourquoi j'ai veillé à la présence d'espaces dans la mise en page, au risque d'augmenter le nombre de pages. Il est évident que si la lecture est plaisante, le taux de réponses n'en est que meilleur.

Au niveau de la forme, j'ai également choisi de faire apparaître les titres des 8 grandes parties en couleur rouge, afin que celles-ci soient immédiatement identifiables.

Les questionnaires et leur lettre d'accompagnement ont été imprimés en février 2010. En quantité légèrement supérieure d'ailleurs à l'effectif des 245 pharmaciens titulaires préalablement identifiés, au cas où des questionnaires supplémentaires me seraient demandés.

En vue de l'envoi, des étiquettes autocollantes portant les coordonnées des pharmaciens destinataires ont été imprimées et collées sur les enveloppes. Grâce à ces étiquettes, les enveloppes bénéficiaient d'un aspect plus clair et plus net, dans le but là encore de donner une image sérieuse à mon envoi. L'adresse étant rédigée de manière informatique, je réduisais de surcroît les risques de mauvaise compréhension de la part des postiers et donc d'égarement des courriers.

Cette étape de préparation des courriers fut longue et l'aide de mes parents m'a été très précieuse car, pour l'anecdote, c'est en famille que les plis ont été préparés avant d'être postés.

Afin de mettre toutes les chances de réponses de mon côté, j'ai ajouté des enveloppes pré-timbrées, pour le retour des questionnaires. Cette initiative a fait sourire plusieurs pharmaciens auxquels j'ai expliqué ce choix, estimant « ne pas être à un timbre près » (en raison du faible coût d'un timbre postal).

Les questionnaires ont été envoyés de manière quasiment simultanée à la fin du mois de février 2010. La période était idéale car elle ne tombait pas au milieu des vacances scolaires en Lorraine ou d'un quelconque jour férié, ce qui augmentait les chances que mes courriers soient lus dans les meilleurs délais. En période de vacances, les questionnaires auraient en effet pu se retrouver au milieu d'une pile de courrier avec le risque de ne pas être consultés.

J'avais pris la décision de fixer au 31 mars 2010 la date butoir pour le retour des questionnaires. Les pharmaciens disposaient donc d'un mois pour répondre aux questions et me retourner les questionnaires, sachant que la tâche leur avait été nettement simplifiée grâce à l'enveloppe pré-affranchie jointe à l'envoi.

Le fait est que je ne pouvais pas attendre les questionnaires au compte-gouttes sur une période illimitée car, dans ce cas, je n'aurais jamais été certaine de ne plus recevoir de réponses et il aurait été impossible de faire une quelconque analyse des résultats remis en question à chaque nouvelle réception.

Une fois les questionnaires rédigés, imprimés et envoyés, une partie significative du travail de ma thèse se trouvait accomplie. Il me restait alors à attendre les retours, non sans une certaine fébrilité eu égard au taux de participation à mon enquête.

II. LES RESULTATS AUX QUESTIONNAIRES ET LEUR INTERPRETATION

Les premiers retours de questionnaires sont apparus dès la première semaine consécutive à leur envoi. Les réponses ne pouvaient se compter, les premiers jours, que sur les doigts d'une main.

L'inquiétude se dissipa rapidement quant à la participation des pharmaciens à mon enquête, puisque les retours arrivaient ensuite par dizaine, rendant ainsi l'épreuve de la boîte aux lettres moins fébrile.

Puis plus la date de clôture approchait, plus la quantité de réponses reçues chaque jour diminuait. La date de fin de retour des questionnaires a été respectée de manière générale, mis à part un retour pouvant être qualifié de retardataire dans la mesure où il m'est parvenu, accompagné d'un petit mot d'excuse, un mois après la date butoir (30 avril 2010).

Certains pharmaciens ont ajouté leurs coordonnées personnelles, des détails supplémentaires concernant leur installation, ainsi que parfois quelques mots d'encouragements. Ces attentions ont apporté un caractère particulièrement touchant, c'est pourquoi il est normal qu'un courrier de remerciement leur soit adressé par la suite.

L'analyse des questionnaires répondus n'a pas été entreprise immédiatement après la date butoir. Le stage officinal de 6ème année n'était alors qu'à peine entamé, en d'autres termes, le travail à l'officine, la rédaction du rapport de stage, ainsi que la préparation des examens de fin de 6ème année exigeaient beaucoup de temps et d'attention.

Le nombre de questionnaires auxquels les pharmaciens ont répondu est significatif, à savoir :

- Questionnaires « achats » : 106 retours, sur 205 envois. Donc un taux de réponse de 51,7% ;

- Questionnaires « associations » : 23 retours, sur 40 envois. Donc un taux de réponse de 57,5%.

Ces taux de participation à mon enquête permettent de faire ressortir des résultats représentatifs des conditions d'installation du pharmacien en Région Lorraine et des difficultés qu'il a pu rencontrer.

Les réponses de chaque questionnaire ont été comptabilisées dans un tableau de type Excel, cette étape de comptage a été complétée par une étude détaillée des chiffres ainsi qu'une interprétation de ceux-ci. C'est une démarche complexe qui nécessita beaucoup de temps en raison de la diversité des résultats obtenus et de la difficulté de leur interprétation, mais le bénéfice retiré en valait vraiment la peine.

1. Situation personnelle au moment de l'acquisition de l'officine, ou des parts sociales

a. Age au moment de l'acquisition

En Région Lorraine, les pharmaciens sautent le pas de l'installation, en moyenne à l'âge de 34 ans (achats 34,8 ; associations 34,3 ans).

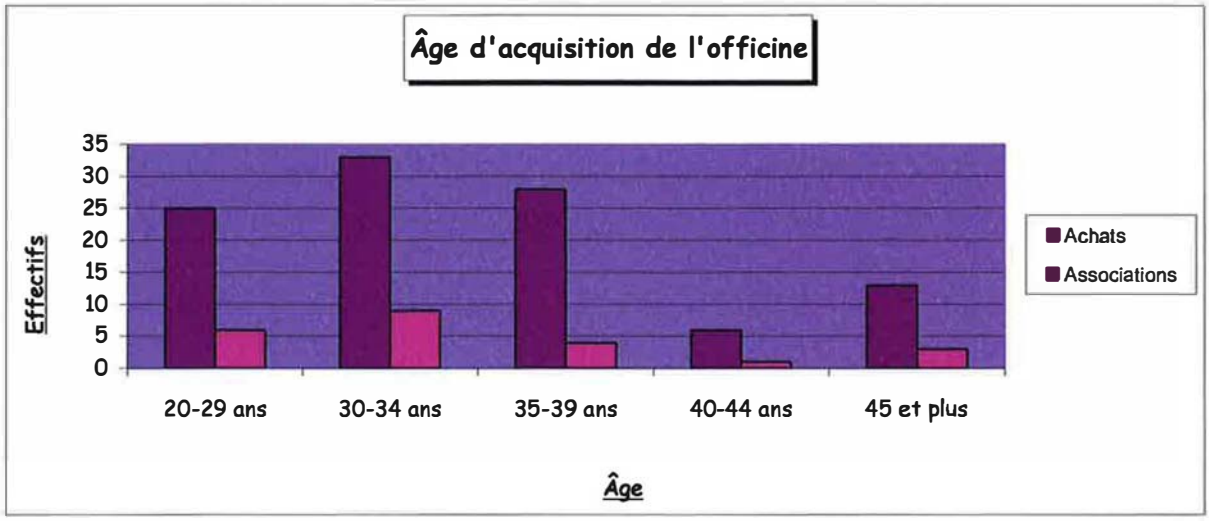
Cette moyenne calculée est tout à fait cohérente avec l'histogramme, lequel fait clairement apparaître une majorité d'installation aux alentours de 30 - 40 ans.

Avant l'âge de 30 ans le pharmacien est fraîchement diplômé et parfois un peu trop jeune pour assumer les responsabilités d'un titulaire. A cela s'ajoutent indéniablement un manque d'expérience ainsi qu'un manque d'apport personnel. Certains s'installent cependant avant 30 ans. Il s'agit sans doute du fruit de circonstances spécifiques, telles que la reprise d'une affaire familiale ou la réalisation d'une ambition personnelle.

Après 40 ans, les installations reflètent des changements de carrière. Ces situations demeurent cependant peu nombreuses dans la mesure où les pharmaciens recherchent, à ce stade de leur parcours professionnel, une stabilité professionnelle. Il en découle une certaine stabilité personnelle. S'ajoute à cela le constat général que les banques ont tendance à être plus frileuses en ce qui concerne les emprunts de sommes d'une telle importance passée la quarantaine.

Il s'est avéré à la vue des questionnaires retournés par les pharmaciens lorrains, que les réponses à cette question étaient très variées.

Ces réponses m'ont d'ailleurs particulièrement étonnée, j'avais pour idée que les pharmaciens s'associaient majoritairement en étant jeunes, et ensuite s'installaient seuls une fois plus matures et une certaine expérience acquise.



Âge à l'acquisition	Achats	Associations
20 - 29 ans	25	6
30 - 34 ans	33	9
35 - 39 ans	28	4
40 - 44 ans	6	1
45 ans et plus	13	3

b. Nombre d'années d'exercice professionnel au moment de l'installation

Les pharmaciens de la Région Lorraine s'installent, en moyenne, après 8,6 années d'exercice dans le cas d'un achat, et après 8,9 années d'exercice lors d'une association.

La présence d'un pic d'installations est constatée lors de la 5ème année d'exercice professionnel, que ce soit dans le cadre d'achats ou d'associations. Ce constat a la particularité de correspondre à l'âge où les pharmaciens se sont installés le plus souvent (achats 30 ans ; associations 33 ans).

Le nombre d'années d'exercice professionnel, au moment de l'installation, est en relation directe avec l'âge du pharmacien. Exception faite de quelques cas particuliers, tel que le passage du milieu hospitalier ou industriel jusqu'à l'officine.

c. Statut marital au moment de l'acquisition

La majorité des pharmaciens lorrains était mariée au moment de l'installation (achats 66,0% ; associations 69,6%). Ce constat est lié à l'âge moyen d'installation du pharmacien, lequel est souvent synonyme d'une vie personnelle bien établie.

Viennent ensuite les pharmaciens qualifiés de célibataires, entendons par là ceux n'étant pas mariés, mais en couple ou seuls. Quelques pharmaciens divorcés et veufs ont été répertoriés de manière ponctuelle.

Aucun pharmacien ne s'est cependant déclaré « pacsé », ce qui n'a pas manqué de me surprendre compte tenu de la popularité du Pacs en France.

Il était intéressant d'étudier le statut marital du pharmacien au moment de son installation, dans la mesure où celui-ci peut représenter un argument positif aux yeux de la banque, concernant la décision d'accorder l'emprunt destiné à financer l'installation.

d. Enfants à charge au moment de l'acquisition

La majorité des pharmaciens, en Région Lorraine, avait des enfants à charge au moment de l'installation en officine (achats 66,0%).

Ce constat confirme le fait que, le plus souvent, les pharmaciens ont fait le choix de s'installer seulement après avoir bien établi leur vie personnelle. La carrière professionnelle intervient donc ensuite, d'autant plus si le titulaire est une femme.

Le nombre d'enfants par foyer le plus fréquemment relevé est de 2 enfants (34,0% des achats). Cette situation familiale est en accord parfait avec le taux de fécondité en France, lequel approchant les 2 enfants/femme au cours de leur vie.

Les foyers où aucun enfant à charge n'a été relevé représentent cependant le second cas le plus souvent rencontré (31,1% des achats). Ce constat est en relation avec le jeune âge des pharmaciens lorrains au moment de leur installation, qui contrairement à la majorité de leurs confrères n'ont pas toujours fondé de famille.

Il est arrivé que certains pharmaciens aient affirmé avoir 3, 4, voire 5 enfants à charge, mais ces familles demeurent malgré tout des cas isolés.

e. Etait-ce une première installation ?

Une très nette majorité des pharmaciens lorrains s'installait pour la toute première fois en officine (achats 85,8% ; associations 86,9%).

L'installation représente souvent l'aboutissement d'une carrière de pharmacien d'officine, dans la mesure où être titulaire correspond au plus haut niveau d'évolution au sein d'une officine.

Ceci explique que les pharmaciens ne s'installent, dans la majorité des cas, qu'une seule fois au cours de leur carrière officinale. Il s'est tissé pour certains titulaires un lien affectif plus ou moins fort entre eux et leur officine, il est ainsi plus difficile de se séparer de sa première officine uniquement dans le but de « voir plus grand ».

Qui plus est l'installation se révèle être parfois un pari risqué et complexe, ayant pour vocation de décourager les pharmaciens ambitionnant de s'installer à plusieurs reprises.

f. Le pharmacien avait-il des proches ou parents pharmaciens titulaires ?

La majorité des pharmaciens installés en Région Lorraine n'avaient ni proches, ni parents occupant le poste de pharmacien titulaire au moment de leur propre installation (achats 73,6%; associations 56,5%).

Ces résultats m'ont étonnée, je pensais qu'il y avait beaucoup plus de jeunes qui suivaient la voie de leurs parents en choisissant d'intégrer la faculté de pharmacie, devenant ainsi pharmaciens titulaires à l'image de leurs parents et dans l'objectif de prendre la tête de l'officine familiale.

Il apparu cependant que ça ne soit pas le cas, au contraire les pharmaciens interrogés n'ont pas d'autres pharmaciens dans leur entourage, ils ont simplement suivi cette orientation par pur attrait du métier.

2. Le côté financier

a. Acheter une officine seul ou à plusieurs ?

La majorité des pharmaciens lorrains s'est lancée seule dans cette aventure que représente l'installation en officine (achats 57,5%).

Tout dépend de la situation dans laquelle l'officine a été acquise, autrement dit de sa taille, de son coût, de l'âge du pharmacien titulaire et par conséquent de son expérience. D'autres éléments entrent, qui plus est, en compte tout en étant spécifiques de chaque situation, tels que des facteurs personnels relatifs au pharmacien ou à l'officine elle-même.

Pour le pharmacien qui décide de s'installer jeune, d'une part la peur de sauter le pas seul et de la sorte de faire face seul à aux responsabilités de titulaire, d'autre part le manque de fonds sont des arguments motivant l'installation à plusieurs pharmaciens (association).

Il en est de même pour les pharmaciens qui s'installent plus tard, l'installation à plusieurs présentant l'avantage de partager la charge de travail et permettant, dans une certaine mesure, de l'alléger. Il en est de même également des responsabilités inhérentes au poste de pharmacien titulaire qui sont, selon les tempéraments, plus faciles à supporter. Une expérience plus développée ainsi que la disposition de moyens plus conséquents, orientent cependant vers une installation seul.

b. Nombre d'associés présents, dans le cas de l'association à un pharmacien déjà installé

Dans une grande majorité des cas, l'association de pharmaciens d'officine, en Région Lorraine, compte seulement 2 associés (associations 82,6%). Il est apparu qu'une seule officine comportait 3 pharmaciens associés.

La solution la plus prometteuse dans le temps est de travailler uniquement à 2 associés, dans la mesure où il est parfois délicat d'accorder les avis entre deux personnalités. Sans quoi la divergence d'opinions serait de mise, ayant pour conséquence directe une altération de l'entente entre les pharmaciens titulaires.

c. Répartition des parts sociales dans le cadre des associations à des pharmaciens déjà installés

La répartition de parts sociales à « parts égales », c'est-à-dire que chaque associé en détient 50%, est la plus souvent citée par les pharmaciens lorrains (associations 69,9%).

Cette répartition est manifestement la plus équitable pour chaque associé, dans la mesure où aucun des deux associés n'est majoritaire, ce qui limite par conséquent le risque de conflits en relation avec ce même sujet.

D'autres associations bénéficiant d'une toute autre répartition des parts sociales représentaient uniquement des cas bien particuliers, puisque chacune d'entre-elle n'était citée qu'une seule fois.

d. Importance du patrimoine financier au moment de l'installation

Dans une grande majorité des cas, les pharmaciens de la Région Lorraine ne possédaient pas un important patrimoine financier au moment de leur installation en officine (achats 75,5% ; associations 78,3%).

Ce constat est en relation avec le jeune âge d'installation des pharmaciens lorrains (34 ans), dans la mesure où plus ils s'installent jeunes et moins leur patrimoine est conséquent. Tandis que ce constat est inversé chez les pharmaciens s'installant plus tardivement.

L'importance du patrimoine financier dépend tout aussi bien de la situation personnelle des pharmaciens, en effet un héritage familial a pour conséquence de l'augmenter de manière significative.

Le patrimoine financier du pharmacien titulaire joue un rôle influant en la faveur d'un accord d'emprunt bancaire, il est évident que son importance représente un côté avantageux vis-à-vis de la banque.

Il est important d'ajouter que la notion d'importance du patrimoine demeure particulièrement subjective. Les réponses obtenues par le biais de cette question sont par conséquent influencées par une vision propre à chacun.

e. Existence de prêts bancaires en cours au moment de l'acquisition et problèmes engendrés

Plus d'un pharmacien lorrain sur deux ne faisait l'objet d'emprunt bancaire en cours au moment de l'installation (achats 51,9% ; associations 65,2%).

Cette majorité est surprenante, dans la mesure où je pensais qu'en s'installant vers 34 ans la plupart des pharmaciens auraient alors un emprunt en cours de remboursement. Dans leur cas, les investissements de type immobilier ou autre interviendront par la suite, ou ont été entrepris bien plus tôt et sont d'ores et déjà arrivés à échéance.

Une majorité significative des pharmaciens lorrains n'a rencontré aucune difficulté quant aux prêts en cours, au moment de souscrire un nouvel emprunt finançant l'installation (achats 90,4% ; associations 100%).

Il s'agissait d'une question que je me posais, à savoir faut-il penser à investir dans un appartement avant ou après s'être installé ? La souscription de l'emprunt, nécessaire à l'achat d'une officine ou de parts sociales, ne serait-elle pas compromise par l'existence de ce prêt en cours de remboursement ? Il s'avère que les résultats annoncés précédemment présentent un caractère tout particulièrement rassurant.

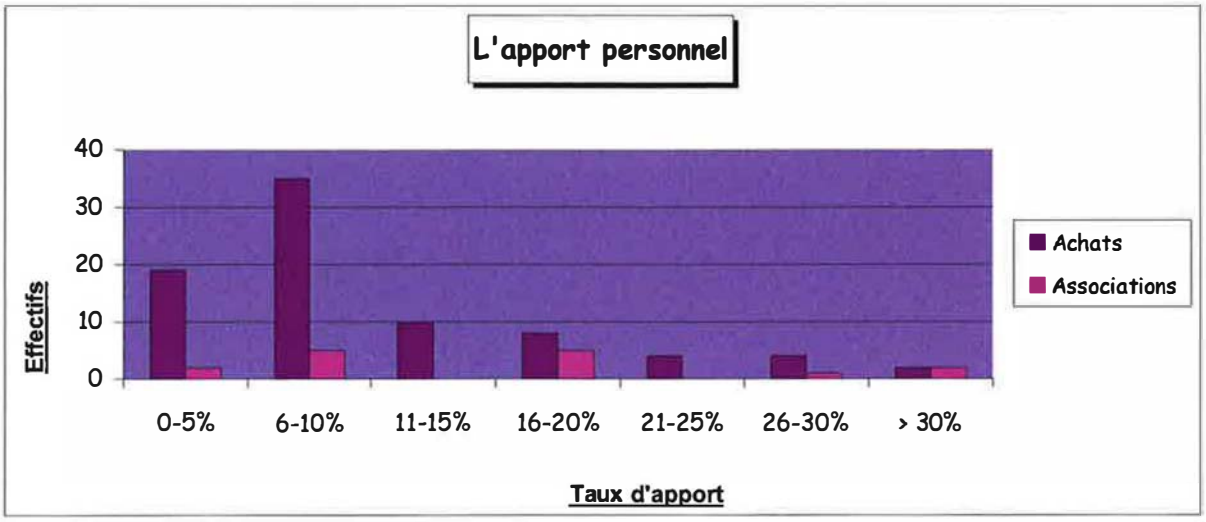
f. L'apport personnel : son type et son importance

D'une part, la grande majorité des pharmaciens lorrains bénéficiait d'un apport personnel destiné à financer leur installation en officine (achats 84,0% ; associations 82,6%).

D'autre part, la plupart de ces apports étaient de type personnel (achats 46,1% ; associations 63,2%), tout en prenant en considération que les apports de type familial demeuraient eux aussi souvent cités.

Enfin, en ce qui concerne l'importance de cet apport personnel, l'histogramme démontre nettement qu'il se situe le plus souvent entre 6 et 10% du prix de vente de l'officine, dans le cas d'un achat ; pour les associations il y a deux cas de figure tout aussi fréquemment rencontrés : les apports peuvent représenter entre 6 et 10%, ainsi qu'entre 16 et 20% de la valeur des parts sociales.

Les deux situations extrêmes sont également constatées, dans la mesure où des pharmaciens ne possédaient un apport personnel que de 1% (3 cas d'achat), à contrario un seul titulaire a affirmé avoir réuni un apport de 100% (1 cas d'association).



% d'apport personnel	Achats	Associations
0-5%	19	2
6-10%	35	5
11-15%	10	0
16-20%	8	5
21-25%	4	0
26-30%	4	1
> 30%	2	2

Un apport financier à hauteur de 6 à 10% de la valeur d'une officine représente une somme conséquente à réunir par ses propres moyens. Dans le cadre d'une association, un apport de 16 à 20% représente une somme dont l'importance est conditionnée par le nombre de parts acquises et leur valeur, le prix de parts sociales reste cependant inférieur à celui d'une officine.

L'apport personnel est considéré comme un élément déterminant au moment de l'acquisition, dans la mesure où s'il est suffisant, le pharmacien bénéficiera d'un emprunt avec des conditions plus souples et de ce fait des échéances moins lourdes. Cet apport a par conséquent des répercussions sur la situation financière de l'officine et le maintien d'un niveau de vie acceptable pour le pharmacien.

Au contraire, si l'apport est jugé insuffisant, les remboursements de l'emprunt n'en sont que trop conséquents, ne permettant pas au pharmacien titulaire de subvenir aux besoins de sa famille dans de bonnes conditions.

g. Difficultés d'obtention de l'emprunt bancaire et subtilités liées à celui-ci

- *Difficultés d'emprunt :*

Les pharmaciens lorrains n'ont majoritairement pas rencontré de difficultés lors de l'obtention de l'emprunt bancaire nécessaire à leur installation (achats 76,4% ; associations 69,6%).

Cette majorité a une connotation positive, dans la mesure où c'est une bonne chose que les emprunts aient été accordés sans problème majeur. Le contraire aurait tendance à décourager les futurs candidats à l'installation.

Je suis la première surprise par ces réponses, j'imaginais que la souscription de l'emprunt bancaire représentait l'étape la plus souvent semée de difficultés.

En y réfléchissant, malgré l'importance de la somme empruntée, les banques ne prennent aucun risque inconsidéré, dans la mesure où l'officine a l'avantageuse particularité de ne pas perdre de valeur entre son achat et sa revente.

Il est assuré que dans l'hypothèse où l'affaire se passerait mal, les banques n'y perdraient que peu voire rien, dans la mesure où elles ont le statut de créanciers privilégiés.

Précisons que le taux d'abstention à cette question, pour le questionnaire dédié aux associations, est de 17,4% ; tandis que la participation est totale pour celui des achats.

- *Choix de la banque :*

L'emprunt destiné à financer l'installation du pharmacien lorrain a fréquemment été souscrit auprès d'une autre banque que celle avec laquelle il traitait habituellement (achats 77,4% ; associations 47,8%).

Dans la recherche d'une banque à démarcher en vue d'obtenir un emprunt bancaire, il y a au minimum 3 agences bancaires à contacter systématiquement. Autrement dit la banque familiale (ou habituelle), la banque du prédécesseur et enfin la banque de proximité.

En choisissant de poser cette question, je m'attendais à une majorité d'emprunts souscrits auprès de la banque habituelle, c'est-à-dire celle détenant les comptes personnels du

pharmacien, celle qui le connaît donc bien et par conséquent qui lui aurait proposé les meilleures conditions d'emprunt.

De la même manière, l'emprunt n'a majoritairement pas été souscrit auprès de la banque du prédécesseur, c'est-à-dire la banque qui gérait les comptes de l'officine au temps de l'ancien titulaire. J'imaginais que cette banque serait elle aussi une des mieux placées pour proposer d'excellentes conditions de souscription au pharmacien. D'autant plus en considérant qu'elle connaît parfaitement la situation financière de l'officine, ce qui lui permet ainsi de ne prendre aucune décision « à l'aveugle ».

- *Durée d'emprunt :*

Une durée d'emprunt ressort de manière massive, en effet il apparaît que les pharmaciens empruntent principalement sur 12 ans (achats 73,6% ; associations 47,8%).

L'emprunt sur 15 ans est toutefois moins fréquemment constaté (achats 18,9%; associations 26,1%). Aucun prêt inférieur à 10 ans n'a cependant été recensé, de même qu'aucun dépassant 15 ans.

Un remboursement sur 12 ou 15 ans demeure toutefois une durée relativement courte par rapport à la somme considérable empruntée. C'est pourquoi il n'est pas concevable de rembourser la totalité du prêt en moins de 10 ans, dans la mesure où les mensualités seraient alors d'une trop grande ampleur et qu'il serait difficile de vivre correctement à côté.

Le constat fait lors de la consultation des questionnaires reflète que les pharmaciens ayant souscrit un emprunt d'une durée de 15 ans faisaient généralement l'objet de facteurs jugés négatifs au regard des banques (apport personnel peu élevé ; des prêts bancaire en cours ; ou même un âge plus avancé). Je n'ai pas la prétention d'affirmer que ces éléments sont liés, il s'agit d'une simple constatation que j'ai effectuée au cours de la lecture des questionnaires.

Il faut préciser que plus la durée d'emprunt est longue et plus le coût des intérêts est conséquent pour l'emprunteur. Une durée d'emprunt élevée sera cependant plus aisément supportée par le pharmacien.

- *Taux d'intérêts :*

Les pharmaciens lorrains ont emprunté, en vue de s'installer, à un taux d'intérêts moyen de 3,70% dans le cadre d'un achat d'officine et de 4,17% pour une association.

Les taux d'intérêts ont la particularité d'être variables d'une année à l'autre, ainsi que selon chaque situation d'emprunt. En cela réside l'explication au fait que les réponses obtenues pour cette question aient été significativement variées, certains taux d'emprunt ont cependant été cités de manière récurrente.

Deux extrêmes ont également été relevées, dans la mesure où des taux d'emprunt très bas ont été constatés (2 cas d'achats à 2,4% ; 1 cas d'association à 1,7%) ou au contraire des taux frôlant les plafonds (1 cas d'achat à 8,0% ; 1 cas d'association à 8,7%).

Bien évidemment, plus le taux d'intérêts est faible et moins le pharmacien débourse d'intérêts, par conséquent cela est plus intéressant pour lui.

- *Garanties bancaires :*

Les pharmaciens installés en Région Lorraine estiment, de manière majoritaire (achats 84,9% ; associations 52,2%), que les garanties bancaires exigées par la banque au moment de leur installation étaient importantes.

Ces garanties bancaires se traduisent sous forme de nantissement du fonds de commerce, ce qui signifie qu'en cas de problèmes financiers, la banque devient un créancier privilégié au moment de la revente de l'officine, elle sera ainsi remboursée sous les meilleurs délais. Cette forme de garantie est par conséquent quasiment toujours exigée.

L'hypothèque est un autre type de garantie bancaire, elle concerne plus particulièrement des biens physiques (immeubles, objets précieux), desquels la banque deviendra propriétaire en cas de problèmes financiers de la part du titulaire.

Enfin la caution est un dernier cas de garantie bancaire, elle implique un tiers qui est souvent un proche du titulaire, pour lequel il se porte caution. Cette tierce personne sera dans l'obligation de rembourser le créancier en cas d'impayés, toutefois selon un montant et une durée limités. Se porter caution peut d'ailleurs être source de difficultés lors du souhait de

souscrire un emprunt personnel, dans la mesure où il s'agit d'un acte d'engagement important.

Il est évident que le fait d'engager des biens personnels et familiaux dans le but de satisfaire une garantie bancaire est une démarche non sans conséquences. Ce qui explique que ces garanties, touchant des biens liés par les souvenirs et le côté affectif, soient souvent perçues comme trop importantes.

Il en résulte, par la même occasion, qu'une pression supplémentaire s'ajoute sur la décision de s'installer en officine.

- *Pénalités de remboursement anticipé :*

Les pénalités de remboursement anticipé font totalement diverger les avis, dans la mesure où la majorité des pharmaciens ayant acheté une officine ne se sont pas vus imposer de pénalités de remboursement anticipé (achats 58,5%), tandis que la plupart des pharmaciens s'étant associés à un pharmacien déjà installé encourent des pénalités (associations 60,9%).

Ce sont des pénalités qui se traduisent par des contraintes financières, que le pharmacien est dans l'obligation de verser à la banque, dès lors qu'il décide de solder son emprunt avant la fin de la durée fixée au moment de sa souscription (12 ou 15 ans).

Il apparaît qu'il est plus difficile de se soustraire à ces obligations dans le cadre d'une association. Les associations ont une « durée de vie » parfois inférieure à 12 ou 15 ans, dans la mesure où elles correspondent dans certains cas à une étape nécessaire mais courte d'une installation.

Des cours de 6ème année en pharmacie ressortait qu'un emprunt judicieusement négocié ne fait pas l'objet de pénalités de remboursement anticipé. Elles représentent un poids conséquent, pouvant empêcher le pharmacien de revendre son officine ou ses parts avant la date d'échéance du prêt.

h. Les conseils de spécialistes des transactions d'officines

Les pharmaciens lorrains, au cours de la recherche de leur officine, n'ont la plupart du temps pas fait appel aux conseils de spécialistes des transactions d'officines (achats 58,5%).

Il apparaît comme évident que leur faire appel présente l'avantage de simplifier les choses, mais engage un surcoût non négligeable.

i. Bon déroulement de la négociation du prix de vente de l'officine ou des parts sociales

En Région Lorraine, la négociation du prix de vente s'est, dans la majorité des cas, déroulée dans de bonnes conditions (achats 84,0% ; associations 86,9%).

Il faut préciser qu'avant de s'associer, les pharmaciens ont réalisé ou non une pré-étude afin d'évaluer objectivement le prix des parts et de connaître la bonne santé de l'officine (associations 43,5%).

Les pharmaciens lorrains se sont facilement accordés avec le titulaire, précédent ou déjà présent, lors de la rédaction du compromis de vente.

j. Evaluation de l'officine, chiffre d'affaires et rentabilité

- *Evaluation de l'officine :*

Selon les pharmaciens lorrains, l'officine a le plus souvent été correctement évaluée (achats 54,7%), ni sur-évaluée, ni sous-évaluée. Ce constat présente ainsi un côté plutôt rassurant pour les futurs titulaires.

La plupart du temps, les officines mal évaluées avaient été plutôt sur-évaluées (achats 52,8%).

Lors de l'achat d'une officine, plusieurs éléments entrent en compte afin d'évaluer une officine à sont juste prix :

- Le chiffre d'affaires est à prendre en considération, dans la mesure où une officine au chiffre d'affaires élevé se vendra à un prix plus conséquent, cela permet cependant davantage de possibilités de négociation du prix ;
- L'évolution éventuelle du chiffre d'affaires est à prendre en compte ;
- La superficie influence la valeur de l'officine, d'autant plus qu'une surface importante permettra de développer des activités annexes (parapharmacie, orthopédie) ;

- Le panier moyen entre dans la balance, il permet de définir les frais de personnel nécessaires au bon fonctionnement de l'officine ;
- Les travaux doivent être intégrés dans le calcul du prix de vente de l'officine, dans la mesure où ils peuvent nécessiter d'importants investissements et par conséquent abaisser la valeur de l'officine telle qu'elle est.

Cette question compte 11,7% d'abstention, certains pharmaciens n'ont pas la moindre idée de la qualité de l'estimation de leur officine réalisée au moment de son achat.

- *Chiffre d'affaires :*

La majorité des pharmaciens, en Région Lorraine, estiment que le chiffre d'affaires de l'officine convoitée était suffisant (achats 70,8%).

Ce constat a une connotation rassurante, dans la mesure où cela signifie que le chiffre d'affaires annoncé au moment de la vente était déjà suffisant, sans quoi la vente n'aurait très certainement pas eu lieu. Il est par ailleurs important de se renseigner sur ce qui constitue exactement ce chiffre d'affaires.

Ces résultats sous-entendent par la même occasion que ce chiffre n'était pas tronqué, dans la mesure où le chiffre d'affaires réalisé grâce à des collectivités et des rétrocessions n'est pas assuré pour le titulaire successeur et modifie dans ce cas considérablement le chiffre d'affaires réel.

- *Rentabilité :*

Les pharmaciens lorrains ont pu juger, à la majorité (achats 80,2%), que l'officine acquise était rentable.

La rentabilité d'une officine est estimable avant l'achat, en supposant cependant que les chiffres fournis soient tout ce qu'il y a de plus réels et non faussés.

Des événements extérieurs à la bonne foi du prédécesseur peuvent tout de même entacher la rentabilité de l'officine, tels que le départ de médecins prescripteurs aux alentours, une fuite de la population (fermeture d'usines, chômage...), une mauvaise entente avec la clientèle...

Inversement, d'autres événements extérieurs peuvent engendrer un impact positif sur la rentabilité de l'officine, tels que l'arrivée de populations (nouveaux lotissements, maison de retraite...), la venue de nouveaux prescripteurs...

3. L'officine idéale

a. Comment trouver son officine ?

Cinq types de réponses ont été obtenus pour cette question concernant les circonstances selon lesquelles l'officine achetée a été trouvée : cabinet spécialisé, bouche à oreille, porte à porte, répartiteur ou par une source familiale.

Les pharmaciens lorrains ont trouvé leur officine idéale, de manière majoritaire, par le biais de cabinets spécialisés dans la recherche d'officines à vendre (achats 33,0%).

En seconde position, c'est grâce au bouche à oreille que bon nombre de pharmaciens ont pu trouver leur perle rare (achats 29,2%). Cela ne me surprend guère, dans la mesure où en exerçant en officine il est aisé de constater que la mise en vente d'une officine est une nouvelle qui s'ébruite rapidement parmi les pharmaciens.

En troisième position, le porte à porte a permis au pharmacien lorrain de trouver sa future officine (achats 15,1%). Cette méthode de recherche présente l'avantage de cibler les pharmacies jugées intéressantes, d'un point de vue géographique et même relationnel.

Suivi de près par le répartiteur, dans la mesure où le grossiste est la plupart du temps une bonne source d'informations en ce qui concerne les ventes d'officines, ce dernier en informe les futurs titulaires et séduit par la même occasion de nouveaux clients (achats 14,2%). Qui plus est, en visualisant le détail et l'importance des commandes qui lui sont adressées, il est à même d'affirmer si l'officine fonctionne correctement.

Et enfin c'est par la famille que le titulaire a trouvé son officine, aussi bien par la reprise d'une officine familiale ou par la délivrance d'informations au sujet d'une officine à vendre (achats 6,6%).

b. Type d'officine recherchée : rurale ou urbaine ?

Il s'avère qu'en Région Lorraine, le type d'officine recherché par la majorité des futurs pharmaciens titulaire est rural (achats 53,8% ; associations 73,9%).

Les pharmaciens lorrains n'ont, le plus souvent, pas eu besoin d'élargir leurs critères de sélections au cours de la recherche de leur officine idéale (associations 78,3%). Ils ont sans doute trouvé aisément une officine correspondant à ces leurs attentes.

Il est certain que pour une première installation les officines rurales sont davantage conseillées, dans la mesure où elles s'avèrent souvent beaucoup plus abordables, elles présentent un panier moyen plus élevé qu'en ville, et leur taux de fidélisation de la clientèle est plus fort qu'en officine de ville.

Le fait que les jeunes pharmaciens aient réalisé leurs études en ville explique qu'il arrive qu'ils ne ressentent pas l'envie de retourner à la campagne en vue de s'installer. Quant à ceux dont l'intérêt porte sur les officines rurales, ils sont souvent originaires de ces mêmes régions ou tout à fait conscients de l'aspect financièrement intéressant de celles-ci.

c. Critères de choix de l'associé, lors de l'association à un pharmacien installé

Certains pharmaciens n'avaient établi aucun critère de sélection quant à la recherche d'un associé (associations 21,7%), ils ont préféré choisir un associé au « feeling », autrement dit selon les affinités ressenties lors de leur rencontre.

D'autres pharmaciens lorrains se sont associés avec leur conjoint (associations 21,7%). Le conjoint constitue un associé avec lequel il est, dans certains cas, plus aisé de s'entendre. Les relations professionnelles entre conjoints peuvent cependant rapidement prendre des allures litigieuses (divorce…).

Ensuite l'associé cité aussi fréquemment que pour les deux situations précédentes est un membre de la famille du titulaire (associations 21,7%). L'association à un membre de sa famille présente, dans certains cas, des aspects positifs (complicité, sincérité…). De graves conflits familiaux existent cependant plus fréquemment qu'on ne l'imagine, pouvant rendre les rapports entre les associés extrêmement tendus.

Enfin d'autres ont trouvé leur associé parmi leurs collègues (associations 17,4%), leurs amis (8,7% des associations), ou encore par un intermédiaire (associations 8,7%).

Travailler au quotidien avec un associé représente un excellent moyen de partager les responsabilités, le stress, les difficultés et la charge de travail. Il est indispensable de s'entendre parfaitement, sans quoi les relations risquent de devenir invivables et l'impact sur le bon fonctionnement de l'officine s'en ressent indéniablement. Chaque situation demeure cependant unique, dans la mesure où chaque association possède son propre mode de fonctionnement. Ce qui explique qu'il n'est pas évident de prédire à l'avance avec quel associé l'entente sera optimale.

d. La propriété des murs et la SCI, ou la location et ses dessous

La majorité des pharmaciens lorrains n'est pas propriétaire des murs de son officine (achats 53,8%). Dans la mesure où acheter l'immobilier, en plus du fonds de commerce, représente un investissement supplémentaire non négligeable.

Le prédécesseur demeurait le propriétaire des murs, au moment de l'achat, dans une faible majorité des cas (achats 39,6%). Tandis que dans le cadre des associations, le propriétaire est le plus fréquemment un investisseur extérieur ou un titulaire antérieur au prédécesseur (associations 47,8%). Un important taux d'abstention est cependant constaté pour cette question (achats 26,4% ; associations 26,1%).

Il est sans aucun doute particulièrement intéressant pour le titulaire précédent, propriétaire des murs, de les louer à son successeur de manière à s'assurer une entrée d'argent régulière (loyers).

Parmi les titulaires exerçant, propriétaires des murs de leur officine, la plupart ont choisi de procéder à la création d'une société civile immobilière (SCI), à qui appartiennent les murs de façon à ne pas intégrer cette propriété au bilan de l'officine (achats 81,3%). L'officine est ainsi techniquement locataire de cette SCI et le montant des loyers mensuels versé doit, au minimum, couvrir les échéances de l'emprunt souscrit pour l'achat des murs.

Quant aux pharmaciens locataires, ils n'ont le plus souvent rencontré aucune difficulté lors de l'analyse du bail commercial les liant au propriétaire des murs (achats 80,7%). Il est

primordial d'analyser scrupuleusement les clauses de ce bail, dans la mesure où certaines d'entre-elles peuvent être à l'origine de problèmes aussi bien lors de travaux, de tâches d'entretien, ou encore au moment du renouvellement du droit au bail et de la révision des loyers.

e. Analyse de marché préalable à l'acquisition

La majorité des futurs titulaires, en Région Lorraine, n'a réalisé aucune étude de marché préalable à son installation (achats 74,5% ; associations 82,6%).

Cette étude permet dorénavant de définir le potentiel de la zone géographique où se situe l'officine, et d'en déduire son potentiel de développement.

f. Etudes propres à l'environnement de l'officine

- *Plan local d'urbanisme et circulation :*

La majorité des pharmaciens lorrains a étudié le plan local d'urbanisme et la circulation de la commune d'installation (achats 67,0%). Il est nécessaire de porter un minimum d'attention sur ces points, dans la mesure où par exemple un simple changement du sens de circulation ou encore de l'organisation urbaine (stationnements, déviation...) peuvent considérablement affecter la fréquentation de l'officine.

Tandis que les pharmaciens s'associant n'ont la plupart du temps pas étudié ces éléments (associations 52,2%). L'association à un pharmacien déjà installé présente un aspect rassurant en ce qui concerne le bon fonctionnement de l'officine, ainsi que pour son devenir, dans la mesure où il est logique de supposer que le titulaire se tient au courant d'éventuels changements urbains à venir.

Cette étude s'intéresse aux diverses modifications de l'urbanisme (construction ou démolition d'immeubles ; création de centres commerciaux ; changement de sens de circulation...), pouvant être à l'origine de perturbations des flux de populations, dont les répercussions sont tout aussi bien positives ou négatives sur la fréquentation de l'officine.

- *Tissu économique de la commune :*

Les pharmaciens lorrains ont, pour la majorité d'entre-eux, procédé à une étude du tissu économique de la commune où est située l'officine convoitée (achats 69,8%). Ce qui n'est pas le cas de la plupart des pharmaciens s'associant (associations 47,8%).

L'économie de la commune représente un point non négligeable lors d'une installation, elle est révélatrice du pouvoir d'achat de la population fréquentant l'officine de manière régulière.

Le fait de s'associer au sein dans une officine qui fonctionne correctement a pour conséquence, ici aussi, que les pharmaciens ne ressentent pas le besoin de se renseigner davantage sur l'économie de la commune.

- *Démographie de la commune :*

En Région Lorraine, les pharmaciens ont le plus fréquemment choisi d'analyser la démographie de leur commune préalablement à l'achat de leur officine (achats 75,5%). Tandis que le constat est le même que précédemment en terme d'associations, en effet les pharmaciens associés n'ont pas effectué d'étude démographique (associations 47,8%).

La démographie est un point important à prendre en considération, dans la mesure où elle prédit la future fréquentation de l'officine. Il s'avère qu'une démographie qualifiée de « mauvaise » a pour conséquence une population vieillissante, qui ne se verra donc pas pour autant renouvelée, une bonne démographie représente par conséquent un atout indispensable.

g. Etudes propres au fonctionnement de l'officine

- *Détail des ventes :*

Le détail des ventes a été étudié le plus souvent par les pharmaciens lorrains (achats 81,1% ; associations 73,9%).

Cette analyse permet d'appréhender la répartition du chiffre d'affaires, soit par la vente d'articles de parapharmacie, de médicaments délivrés sur ordonnances, ou encore de médicaments conseils.

Le détail des ventes présente l'avantage d'identifier les actes générant le chiffre le plus conséquent, autrement dit d'évaluer si l'officine est dépendante ou non des prescripteurs environnants.

- *Activités spécialisées :*

Les pharmaciens de la Région Lorraine ont fréquemment choisi de procéder à une étude des activités spécialisées spécifiques à l'officine (achats 75,5% ; associations 65,2%).

Les activités spécialisées regroupent entre autre la délivrance de matériel d'orthopédie (orthèses…), la location ou vente de matériel de maintien à domicile (fauteuil roulant, lit médicalisé, lève malade, accessoires de bains…), la délivrance de médicaments à usage vétérinaire « gros animaux » pour les élevages…

Une analyse du détail de ces activités permet de déterminer si un membre de l'équipe officinale est capable d'en assumer la mission. Sans quoi il est nécessaire d'envisager l'embauche d'une personne compétente dans ces domaines.

- *Local professionnel :*

La plupart des pharmaciens lorrains ont étudié le local professionnel avant leur installation (achats 81,1% ; associations 69,6%).

Il est important d'étudier le local au sein duquel l'officine est établie, d'une part afin d'évaluer la nécessité de réaliser des travaux (rénovation, agrandissement…), d'autre part dans le but d'estimer l'ampleur des charges de fonctionnement qu'il engendre (électricité, chauffage, eau…).

Les travaux et diverses mises aux normes seront des conditions à négocier auprès du propriétaire, dans le cadre d'une location. Ceci justifie l'intérêt pour le pharmacien titulaire d'être attentif à ce local, ainsi qu'à son bail, dans la mesure où les travaux sont parfois à la charge exclusive du locataire ou encore soumis à l'accord impératif du propriétaire, et ce quelque soit leur envergure.

- *Ressources humaines et tout ce qui en découle :*

La majorité des pharmaciens s'est intéressée aux ressources humaines de l'officine (achats 67,9% ; associations 73,9%).

Les ressources humaines nécessitent une attention toute particulière, en effet il est important de vérifier si le nombre de pharmaciens présents est suffisant, si tous les pharmaciens et préparateurs sont diplômés, ainsi que d'évaluer l'ancienneté de chacun et donc les charges liées à leurs salaires.

Cette étude permet ainsi d'évaluer l'imputation des salaires sur le résultat prévisionnel et d'estimer les indemnités susceptibles d'être dues en cas de licenciement.

Pour ce faire le futur titulaire peut consulter le registre du personnel, qui regroupe le personnel ancien et actuel. Il peut s'intéresser aux contrats de travail et bulletins de salaires, afin de détecter tout changement de coefficient ou versement de primes.

Dans les officines concernées par l'achat, les contrats de travail de l'équipe officinale sont majoritairement des contrats à durée indéterminée (achats 81,1%).

Les coûts liés au personnel sont le plus souvent jugés comme « normaux » ou « moyens » (achats 24,5% ; associations 39,1%). Etant précisé que le taux d'abstention à cette question était relativement élevé : 37,8% pour les achats et 34,8% pour les associations.

- *Audit juridique :*

Très peu de pharmaciens ont choisi de réaliser un audit juridique avant leur installation en officine (achats 0,9% ; associations 13,0%).

A vrai dire je n'ai recensé qu'un seul cas parmi les achats, d'où la faiblesse du pourcentage ci-dessus, il s'agissait d'une situation tout à fait particulière, à savoir le rachat par une fille de l'officine qui appartenait à sa défunte mère, ce qui imposait la réalisation d'un tel audit.

L'audit juridique permet pourtant de vérifier les statuts de la société, le bail commercial et, plus généralement, les divers contrats auxquels l'officine est partie. Le fait qu'il soit à ce

point négligé s'explique certainement par son coût qui reste relativement élevé pour le pharmacien s'installant.

h. Transmission de contrats

Dans plus d'un cas sur deux les contrats souscrits par le prédécesseur ont fait l'objet d'une transmission au nouveau titulaire (achats 58,5% ; associations 65,2%).

Ces contrats concernent principalement la location du matériel informatique, l'alarme et la télésurveillance, ainsi que le bail commercial le cas échéant. Lorsque ces contrats ont été transmis, il est toujours possible, voire parfois nécessaire, de les renégocier ou même de les résilier, sous réserve de délais de préavis stipulés.

i. Le chiffre d'affaires et son évolution

- *Possibilités d'amélioration du chiffre d'affaires et pourcentages :*

Pour la grande majorité des pharmaciens s'étant installés par voie d'achat de l'officine, il apparaissait possible, au moment de l'installation, d'améliorer le chiffre d'affaires réalisé par le prédécesseur (achats 85,8%).

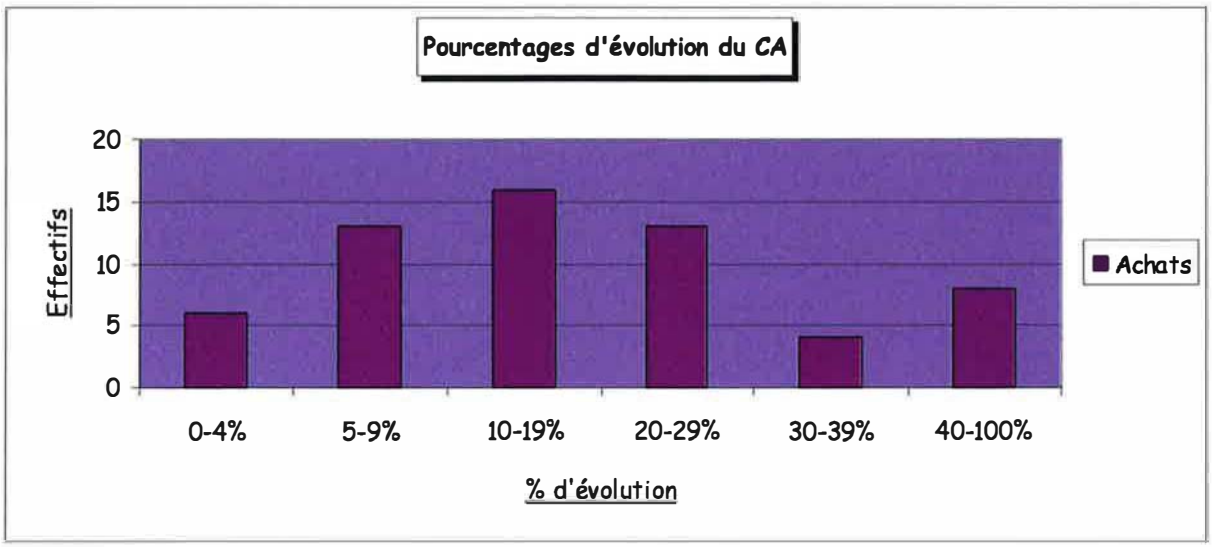
Quelques changements au sein du mode de fonctionnement de l'officine peuvent se révéler bénéfiques. C'est le cas notamment de l'amélioration de l'accueil des patients, du développement de nouvelles activités ou de la réalisation de travaux dans le but d'optimiser la visibilité (éclairage, enseigne...) de la pharmacie.

Il ne faut cependant pas croire qu'il est toujours évident d'améliorer le chiffre d'affaires, surtout lorsque le titulaire précédent exploitait lui-même de manière optimale le potentiel commercial de son officine.

Une estimation prévisionnelle du chiffre d'affaires, sur les années à venir, est d'ailleurs systématiquement demandée par les banques lors de l'emprunt destiné à financer l'installation.

En moyenne, les pharmaciens lorrains espéraient au moment de leur installation une progression du chiffre d'affaires de l'ordre de 22,1%. Je trouve malgré tout ce résultat

particulièrement élevé et optimiste. Dans la mesure où, certains pharmaciens ambitionnaient d'augmenter ce chiffre d'affaires de 50% (2 cas), voire même de 100% (6 cas).



% d'amélioration du CA	Achats (effectifs)
0-4%	6
5-9%	13
10-19%	16
20-29%	13
30-39%	4
40-100%	8

Sur la base de l'histogramme ci-dessus, on peut constater que l'augmentation du chiffre d'affaires projetée se situe majoritairement entre 10 et 19%.

- *Possibilités d'amélioration de la marge :*

Près de trois pharmaciens lorrains sur quatre concernés par l'achat d'officine sont parvenus à augmenter leur marge commerciale, par le biais notamment d'une diminution des charges (achats 74,5%).

Pour améliorer la marge commerciale réalisée, le titulaire peut également développer l'OTC (spécialités en libre accès) et/ou créer un espace dédié à la parapharmacie. Tout comme l'optimisation des conditions commerciales auprès des laboratoires pharmaceutiques et des répartiteurs, une large substitution générique a pour effet de générer une marge commerciale plus importante.

Les charges supportées par le prédécesseur peuvent dans certains cas être aisément réduites, surtout lorsqu'elles ne s'avèrent pas indispensables.

- *Chiffre d'affaires lié aux collectivités :*

Le chiffre d'affaires lié aux collectivités s'entend ici du chiffre d'affaires que le prédécesseur réalisait en travaillant avec des collectivités de type EHPAD (établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes), sur la base d'ententes officieuses entre le titulaire et le directeur de l'établissement concerné.

A une large majorité, les pharmaciens interrogés se sont installés dans une officine qui ne réalisait pas un important chiffre d'affaires avec ces collectivités (achats 81,1% ; associations 65,2%).

Les EHPAD, dont le nombre est en constante évolution, sont pourtant susceptibles de constituer une clientèle importante pour les officines installées à proximité. Il est donc primordial, au moment de l'installation, de se renseigner sur l'existence ou non d'une entente officieuse entre le prédécesseur et les directeurs d'éventuels établissements situés aux alentours.

- *Chiffre d'affaires lié aux rétrocessions :*

Dans la majorité des cas, le nombre de rétrocessions réalisé par le prédécesseur n'était pas significatif (achats 82,1%).

Les rétrocessions constituent la contrepartie des ventes de médicaments non vignettés réalisées entre officines. A titre d'exemple, il y a rétrocession, lorsqu'une officine commande à un laboratoire des pastilles pour la gorge en grande quantité, et ce de manière à bénéficier d'un tarif intéressant, et les revend à des officines « amies » à un prix compris entre le tarif intéressant obtenu et le prix de vente normal du laboratoire en question.

Le fait est que le maintien du chiffre d'affaires réalisé dans le cadre de ce type d'opération, qui repose là encore sur des ententes officieuse, n'est pas assuré pour le nouveau titulaire. Ce dernier n'aura d'ailleurs peut-être même pas connaissance de ces arrangements, qui sont particulièrement liés à la personne du titulaire.

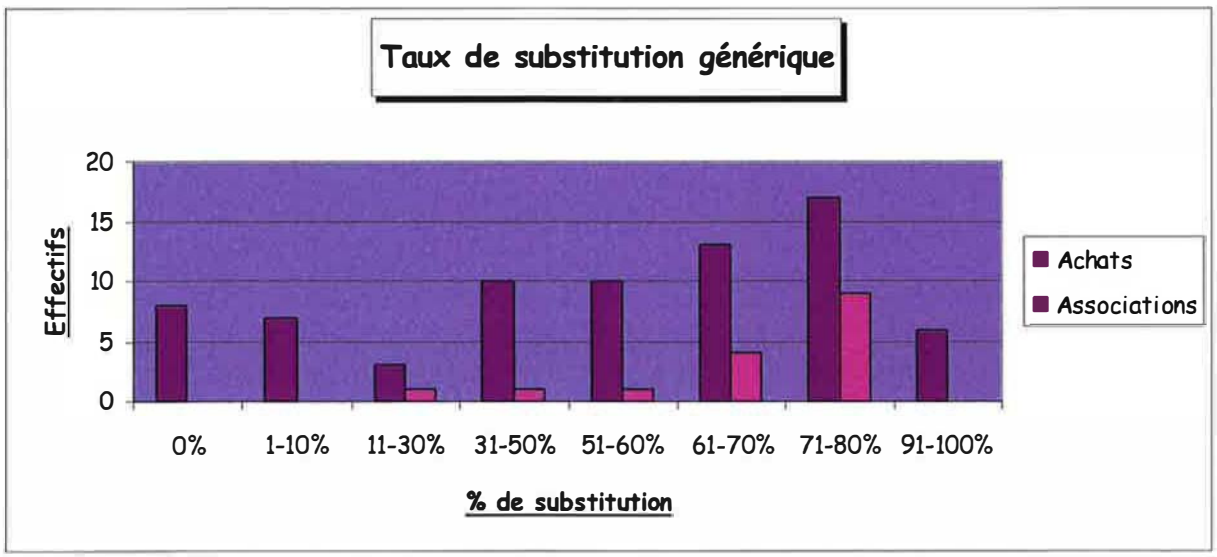
Il est donc primordial d'identifier si le chiffre d'affaires global de l'officine comprend ces rétrocessions.

j. La substitution générique, son impact et son taux

Pour plus d'un pharmacien lorrain sur deux concerné par l'achat, la substitution des médicaments princeps par leurs génériques est considérée insuffisante (achats 54,7%).

Au contraire, et sans qu'il y ait une explication logique à cela, une majorité de pharmaciens associés (associations 60,9%) estime que la substitution générique était satisfaisante à leur arrivée dans l'officine.

L'ancienneté de l'installation a très certainement une influence, car la substitution générique est de création récente et ne s'impose que de manière progressive.



% de substitution générique	Achats (effectifs)	Associations (effectifs)
0%	8	0
1-10%	7	0
11-30%	3	1
31-50%	10	1
51-60%	10	1
61-70%	13	4
71-80%	17	9
91-100%	6	0

Au moment de l'installation, le taux de substitution générique se situait en moyenne à 54,7% au sein des officines concernées par les achats, et à 68,8% pour celles concernées par les associations.

L'histogramme ci-dessus fait ressortir que les taux de substitution les plus fréquemment rencontrés se situent aux alentours de 70 et 80%.

Il convient ici de préciser que les taux de substitution générique nécessitent sans cesse d'être actualisés, et ce en raison de la mise permanente sur le marché de nouveaux médicaments génériques. Les pharmaciens doivent donc en permanence se mettre à jour quant aux médicaments génériques disponibles afin de les proposer aux patients au plus vite.

k. Travaux à prévoir dans l'officine

L'officine achetée nécessitait dans la majorité des cas (achats 62,3%) de réaliser des travaux qui, dans près d'un cas sur deux, étaient relativement importants (achats 47,0%). Etant précisé que le taux d'abstention à la question relative à l'importance des travaux à réaliser s'élève à 30,2%.

Le coût engendré par l'importance de la réalisation de ces travaux doit être intégré dans le budget nécessaire à l'installation.

Dans certaines situations, ces travaux sont objectivement nécessaires pour espérer améliorer le chiffre d'affaires. Sans être indispensables, certains autres aménagements peuvent s'avérer opportuns pour améliorer les conditions de travail et, dans une certaine mesure, l'ambiance au sein de l'officine.

La réalisation de travaux, mêmes minimes, à l'occasion de l'installation, permet d'attirer l'attention sur le changement de titulaire dans l'espoir de séduire de nouveaux patients.

l. L'étape de vente et ses difficultés engendrées

- *Inventaire de cession :*

Dans la majorité des cas d'achats, aucune difficulté n'a été rencontrée au cours de l'inventaire de cession (achats 77,3%).

Inventaire de cession, dont l'objet est de répertorier l'ensemble du stock de marchandises de l'officine au jour de la signature de l'acte de vente. Cet inventaire est généralement réalisé par un inventoriste indépendant ou, le cas échéant, par les titulaires vendeur et acheteur eux-mêmes.

- *Difficultés lors de la vente proprement dite :*

Une large majorité des pharmaciens lorrains s'étant installée par voie d'achat n'a rencontré aucune difficulté au cours du processus de vente, qui s'étend de l'entame des premières négociations jusqu'à la signature de l'acte de vente définitif, en passant généralement par l'étape intermédiaire d'un compromis de vente (achats 76,4%).

L'acte de vente définitif reprend alors les termes du compromis, tout en détaillant précisément le mobilier et le matériel de valeur qui seront transmis. Le titulaire peut profiter de cet acte pour préciser s'il souhaite mettre un terme au contrat de leasing du matériel (informatique...), faute de quoi ce contrat lui est automatiquement transmis et se trouve reconduit.

Lorsqu'un compromis de vente est signé, celui-ci stipule en général des conditions suspensives qui doivent être accomplies pour que l'acte de vente définitif soit conclu. Ces conditions suspensives doivent être obligatoires (obtention de la licence, obtention de l'emprunt bancaire), ou simplement facultatives (autorisation du bailleur en cas de location du local, obtention d'un certificat d'urbanisme).

- *Consultation des divers registres :*

Il est primordial de consulter, préalablement à l'installation, l'ensemble des registres de l'officine ainsi que, le cas échéant, les statuts de la société au sein de laquelle le pharmacien s'associe. Le prédécesseur est d'ailleurs dans l'obligation de fournir ces différents documents à son successeur.

A de rares exceptions près, les pharmaciens acheteurs n'ont relevé aucune difficulté lors de la consultation des divers registres de l'officine tenus par leur prédécesseur (comptables, ressources humaines, dérivés du sang et des stupéfiants), (achats 92,5%).

Dans les rares cas où des anomalies ont été relevées, celles-ci étaient principalement liées à la tenue du registre des stupéfiants.

Dans le cadre des associations, l'immense majorité des pharmaciens a également procédé à la consultation des registres (associations 91,3%) sans relever d'anomalie particulière lors de la revue de ceux-ci (associations 81,0%).

La proportion de consultation des statuts (associations 82,6%) et celle de l'absence d'anomalie relevée à leur lecture (associations 89,5%) s'inscrivent dans des ordres de grandeur similaires.

m. Le choix du mode d'exploitation

Dans le cadre des achats, le prédécesseur exerçait en nom propre dans la majorité des cas, c'est-à-dire sous forme d'entreprise individuelle (achats 64,2%). Comme chacun le sait c'est un choix risqué vis-à-vis de ses biens personnels, car l'intégralité de ceux-ci sert de gage aux créanciers de l'officine et peuvent donc être saisis en cas de faillite professionnelle.

C'est la raison pour laquelle le pharmacien s'installant a généralement choisi d'exercer dans le cadre d'une société :

- SELARL (société d'exercice libéral à responsabilité limitée) : société qui regroupe plusieurs associés possédant tous le titre de gérant et qui a la particularité d'offrir une certaine protection vis-à-vis des biens personnels du titulaire, puisque la société est elle-même propriétaire du fonds de commerce (achats 41,5%) ;
- SNC (société en nom collectif) : société dans laquelle les associés sont indéfiniment responsables des dettes sociales, ce qui implique de ne s'associer qu'avec des personnes de confiance (achats 14,2%) ;
- SELEURL (société d'exercice libéral unipersonnelle à responsabilité limitée) : société qui n'est ni plus ni moins qu'une SELARL ne comportant qu'un seul associé (achats 13,2%) ;
- SEL (société d'exercice libéral) : (achats 8,5%) ;
- EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) : société à associé unique dont la responsabilité est limitée au montant de son apport (achats 1,9%).

En dépit des risques précités, un peu plus d'1/4 des pharmaciens s'étant installés par voie d'achat ont choisi d'exercer en nom propre (achats 26,4%).

Dans le cadre des associations, c'est la SNC (associations 52,2%) et la SELARL (associations 39,1%) qui ont été les plus majoritairement choisies.

Le mode d'exploitation doit, en tout état de cause, être choisi de manière judicieuse, afin d'optimiser la situation fiscale tout en protégeant ses biens personnels. Les solutions étant multiples et souvent évolutives au fil des années, il est particulièrement opportun de bénéficier de conseils avisés de spécialistes.

4. Le côté administratif

a. Filière choisie

Plus de 80% des pharmaciens installés ont choisi, dans le cadre de leur cursus universitaire, de suivre la filière officinale (achats 83,7% ; associations 86,9%).

Rares sont ceux ayant d'abord choisi une carrière dans l'industrie, et encore plus hospitalière, ce qui démontre que les changements de voie en cours de formation restent limités.

b. Stage officinal de 6ème année

A une très large majorité, les pharmaciens titulaires ont effectué et validé leur stage de pratique officinale en fin de 6ème année (achats 80,2% ; associations 78,3%).

Il est en effet d'usage de réaliser ce stage à la fin de ce qui constitue généralement la dernière année d'études, puisque sa validation d'une part et la réussite de l'examen oral de fin de stage d'autre part, permettent d'obtenir le Diplôme d'Etat de Docteur en Pharmacie.

Il arrive cependant que certains pharmaciens, n'ayant pas suivi la filière officinale lors de leur cursus universitaire, et donc pas été amenés à effectuer le stage de pratique officinale en fin de 6ème année, soient contraints de réaliser ce stage pour pouvoir devenir titulaire et s'inscrire au tableau A.

c. Délai d'inscription à l'Ordre des Pharmaciens

Il s'agit ici d'aborder le délai dans lequel les pharmaciens se sont inscrits à l'Ordre National des Pharmacien, après avoir validé leur 6ème année et soutenu leur thèse.

Il ressort que les pharmaciens concernés par l'achat se sont inscrits, en moyenne, 8 mois après la validation de leur 6ème année d'études, alors que les pharmaciens concernés par l'association n'y ont procédé quant à eux que 12,1 mois après en moyenne.

Mais il ne s'agit là que de moyennes auxquelles il convient de préciser que 55,7% des pharmaciens acheteurs se sont inscrits immédiatement après leur 6ème année et 13,2% dans l'année qui a suivi. Ils ont donc soutenu leur thèse avant ou dans les quelques mois qui ont suivi la fin de leur dernière année d'études.

Les moyennes ci-dessus sont impactées par l'existence de quelques cas particuliers dans lesquels les pharmaciens se sont inscrits de manière tardive : jusqu'à 12 ans (1 cas) voire même 15 ans (1 cas) après la fin du cursus universitaire. Il s'agit probablement de pharmaciens qui, n'ayant pas commencé par l'exercice en officine, n'étaient pas obligés d'être inscrits à l'Ordre.

Les pharmaciens associés, pour leur part, sont 56,5% à s'être inscrits immédiatement après la 6ème année et 17,4% à l'avoir fait dans l'année suivante. A l'instar des pharmaciens acheteurs, quelques pharmaciens associés se sont inscrits au bout d'une petite dizaine d'années.

d. Dépôt simultané des dossiers à la DDASS (direction départementale des affaires sanitaires et sociales) et au CROP (conseil régional de l'Ordre des pharmaciens)

En cas d'achat d'une officine, l'Ordre des Pharmaciens recommande de déposer, de manière simultanée, les dossiers de demandes de déclaration d'exploitation à la DDASS et de modification d'inscription au CROP. Et ce dans les 3 mois qui précèdent la date d'ouverture.

Les pharmaciens ont majoritairement suivi ces recommandations (achats 85,8%), ce qui leur a de toute évidence permis de se prémunir des difficultés pouvant résulter du délai de traitement des dossiers puisque, à de très rares exceptions près, ces derniers ont été traités en moins de 3 mois (achats 97,8%).

e. Obtention du diplôme en France

Le but de cette question était de savoir si les pharmaciens ayant obtenu leur diplôme à l'étranger étaient nombreux à exercer en Lorraine. La réponse est négative. Qu'ils aient acheté leur officine ou se soient associés, les pharmaciens interrogés ont quasiment tous obtenu leur diplôme en France (achats 96,2% ; associations 91,3%).

Parmi les pharmaciens ayant obtenu leur diplôme hors de France, il est rassurant de constater qu'aucun ne déclare avoir rencontré de difficultés pour exercer en France. Aucun n'a d'ailleurs dû passer d'épreuve de vérification des connaissances ou de bonne maîtrise de la langue française. Je ne dispose cependant d'aucune information quant aux pays dans lesquels ces pharmaciens ont obtenu leur diplôme.

f. Transfert d'officine

De manière très majoritaire, les pharmaciens n'ont pas procédé au transfert de leur officine suite à leur installation (achats 92,5% ; associations 95,7%).

On notera toutefois qu'un projet de transfert doit impérativement être pris en compte au moment de l'installation, dans la mesure où cette opération représente souvent un coût supplémentaire significatif, impose en général un certain aménagement des nouveaux locaux, et suppose en tout état de cause l'accomplissement de diverses démarches auprès de l'Ordre des Pharmaciens pouvant être relativement longues.

L'autorisation de transférer une officine n'est pas acquise d'avance. Il faut disposer de sérieux arguments à l'appui de cette décision, faute de quoi les titulaires des officines de l'environnement proche peuvent aisément s'y opposer. C'est la raison pour laquelle il ne faut pas, lors de l'acquisition d'une officine, tout miser sur le transfert de celle-ci en vue d'une meilleure fréquentation et donc d'un meilleur chiffre d'affaires.

Il n'en demeure pas moins qu'un transfert réussi peut considérablement augmenter la fréquentation de l'officine, notamment lorsqu'il s'effectue dans des locaux neufs et plus faciles d'accès, avec un parking réservé à la clientèle par exemple.

g. Regroupement d'officines

Dans certaines zones géographiques où la densité de population est en chute libre, avec de surcroît un contexte social et commercial compliqué, le regroupement d'officines constitue une véritable solution de survie pour certaines officines qui ne pourraient s'en sortir seules. Les officines d'une même commune ou de communes limitrophes se regroupent alors en une seule située de manière optimale du point de la fréquentation.

Même si les regroupements d'officines sont de plus en plus fréquents en zone rurale, la majorité des pharmaciens interrogés n'a pas été amenée à y avoir recours (achats 84,9% ; association 86,9%).

h. L'association à un « associé extérieur »

Cette question a été posée aux pharmaciens s'étant associé à un titulaire précédemment installé. Dans 91,3% des cas l'association ne comporte aucun associé extérieur.

Etant ici précisé que l'associé extérieur s'entend d'un pharmacien d'officine, titulaire ou non d'une autre officine, qui apporte des fonds en vue de posséder des parts sociales dans une officine au sein de laquelle il n'exerce pas et dont il n'est, au final, qu'un simple « actionnaire ».

Cette pratique est toute aussi intéressante pour le titulaire de l'officine « aidée » qui bénéficie d'un apport de fonds souvent appréciable lors de l'installation, que pour l'associé extérieur qui a vocation à percevoir des dividendes sans charge de travail supplémentaire.

i. Instauration d'un règlement intérieur propre à l'officine

Un règlement intérieur doit obligatoirement être instauré dans le cadre d'une SEL (société d'exercice libéral). Il permet d'instaurer des règles de bon fonctionnement au sein de l'officine, que ce soit au niveau des règles d'hygiène et de sécurité, des mesures disciplinaires, de la prise des congés, des horaires de présence ou de tout autre domaine jugé nécessaire par le titulaire.

Un règlement intérieur a ainsi vocation à contrôler la bonne marche de l'entreprise, c'est pourquoi, même lorsqu'il n'est pas obligatoire, les pharmaciens ont la plupart du temps décidé d'y avoir recours (achats 55,7% ; associations 69,6%).

Alors qu'on pourrait penser qu'un règlement intérieur est par nature délicat à mettre en place et difficile à faire accepter, les pharmaciens interrogés qui y ont eu recours ont, à une large majorité, déclaré que ce règlement a été accepté sans difficulté, ce qui résulte certainement d'une bonne communication des titulaires avec leur équipe (achats 91,5% ; associations 68,8%).

5. La géographie

a. Densité de pharmacies dans la commune

Compte tenu de la diversité des réponses, un calcul de la densité moyenne de pharmacies dans la commune d'installation a été nécessaire. Les densités sont très proches dans les deux situations, avec 2,5 pharmacies pour les achats et 2,4 pharmacies pour les associations.

Ces moyennes font ressortir que la concurrence reste équilibrée en Lorraine.

La densité de pharmacies dans la commune d'installation choisie est importante à connaître. Il faut en effet que cette densité reste limitée au regard de la population pour conserver une fréquentation correcte de l'officine.

b. Importance de la proximité et de la concurrence entre les officines

Dans plus d'un cas sur deux (associations 60,9%), les pharmaciens associés interrogés ne ressentaient pas une proximité trop importante entre leur officine d'installation et les officines situées aux alentours. L'appréciation de la proximité ne se limite cependant pas à la distance en mètres, elle intègre en pratique la densité de la population environnante, ce qui implique, pour avoir une vision plus parlante de la situation, d'intégrer le niveau de concurrence ressenti.

A ce titre il convient de relever que les mêmes pharmaciens associés ne sont plus que 56,6% à juger que la concurrence avec les pharmacies environnantes n'est pas trop importante.

Lorsque la concurrence est importante, il est nécessaire de se renseigner au maximum sur ses concurrents, de façon à exploiter au mieux leurs points faibles et tenter d'égaler leurs points forts.

c. Risque de transfert ou de création d'officines à proximité

Dans l'immense majorité des cas, les pharmaciens n'ont relevé aucun risque de transfert ou de création d'officine à proximité de celle dans laquelle ils étaient sur le point de s'installer (achats 84,9% ; associations 73,9%).

Un transfert ou la création d'une pharmacie à proximité de l'officine d'installation constitue un risque susceptible d'avoir de fortes répercutions sur l'activité de celle-ci.

L'arrivée d'une nouvelle officine à proximité aurait pour effet de bouleverser la fréquentation de l'officine d'installation, remettant ainsi en question le bilan prévisionnel sur la base duquel l'emprunt a généralement été consenti, avec toutes les conséquences que cela peut engendrer au niveau du remboursement.

Il serait dès lors particulièrement imprudent de s'installer sans se renseigner au préalable sur l'existence de tels projets de création ou de transfert.

d. Nombre de médecins généralistes aux alentours

Au moment de leur installation, plus de deux pharmaciens sur trois considéraient que le nombre de médecins généralistes présents aux alentours de l'officine était satisfaisant (achats 70,8% ; associations 69,6%).

C'est un point important car les médecins généralistes géographiquement proches de l'officine sont en général les premiers prescripteurs. C'est la raison pour laquelle il est nécessaire que leur nombre soit suffisant pour « faire vivre » l'officine.

Cette dernière éprouverait d'importantes difficultés si elle venait à se retrouver au milieu d'un désert médical, à la suite par exemple du départ à la retraite sans successeur des médecins généralistes environnants, ce qui est malheureusement de plus en plus fréquent dans les régions les moins attractives aux yeux des jeunes médecins.

Il est par conséquent judicieux de connaître les prescripteurs proches, leurs besoins et leurs horaires afin de s'y adapter au mieux, mais également leur âge pour apprécier, dans une certaine mesure, le risque de pénurie de médecins dans les années à venir.

e. Zone géographique, attractive ou isolée, et visibilité de l'officine

Les pharmaciens interrogés considèrent, dans des proportions relativement similaires pour chaque réponse, que leur officine d'installation est située dans une zone géographique tantôt isolée, tantôt attractive, tantôt ni attractive ni isolée.

On peut simplement relever qu'un nombre légèrement plus important de pharmaciens a retenu le caractère isolé de la zone géographique d'installation (achats 33% ; associations 34,8%).

Quoi qu'il en soit, ces mêmes pharmaciens estiment majoritairement, et c'est là un point important, que leur officine est suffisamment visible et accessible pour les patients (achats 73,6% ; associations 82,6%).

Or la visibilité et l'accessibilité de l'officine jouent clairement en faveur de la fréquentation de celle-ci, en particulier lorsqu'elle est située dans une zone géographique isolée.

f. Existence d'un projet à proximité susceptible d'augmenter la fréquentation

Dans la majorité des cas, il n'existait aucun projet en cours au moment de l'installation susceptible d'augmenter, à plus ou moins long terme, la fréquentation de l'officine (achats 77,3% ; associations 73,9%).

Etaient ici visés les projets tels que la construction d'EHPAD, de maisons médicales regroupant plusieurs médecins, de nouveaux quartiers résidentiels à proximité.

g. Statut économique de la région : saine ou sinistrée

Sur le point de savoir si leur officine d'installation se trouve plutôt dans une région économiquement saine ou au contraire sinistrée, les pharmaciens interrogés demeurent assez partagés. Ainsi, 50,9% des pharmaciens acheteurs considèrent s'être installés dans une région économiquement saine, alors que les pharmaciens associés sont 56,6% à estimer qu'ils se sont installés dans une région économiquement sinistrée.

Résultat d'une appréciation subjective des pharmaciens interrogés, les pourcentages ci-dessus illustrent d'une certaine manière que, sans être totalement sinistrée, la situation économique de la région d'installation n'est généralement pas totalement saine non plus. Avec le recul, il aurait peut-être été opportun de proposer une troisième réponse intermédiaire dans les questionnaires.

Le statut économique de la région n'en demeure pas moins important dans la mesure où il conditionne le pourvoir d'achat de la population et donc, au final, le panier moyen dans chaque officine.

Le certain pessimiste qui ressort des résultats précités s'explique probablement par les fermetures d'entreprises et l'augmentation du taux de chômage auxquelles la Région Lorraine n'échappe malheureusement pas. Il existe à n'en pas douter des tendances un peu plus marquées d'un département à l'autre, mais mon enquête ne permet pas de l'affirmer avec certitude.

h. Densité et moyenne d'âge de la population de la commune

Les pharmaciens ayant acheté une officine sont plutôt d'avis que la densité de population de leur commune est bonne (achats 19,8%) et la population d'âge moyen (achats 21,7%). Mais un fort taux d'abstention à ces deux questions (respectivement 56,7% et 48,1%) ne permet pas d'en tirer d'enseignements extrêmement fiables.

Pour les pharmaciens s'étant associés, la densité de la population est plutôt moyenne (associations 21,7%), avec une moyenne d'âge à tendance âgée (associations 21,7%). Mais là encore l'importance des taux d'abstention (respectivement 65,3% et 60,9%) restreint la portée à donner à ces résultats.

Il semble pourtant opportun d'avoir une idée plus ou moins précise de la densité et de la moyenne d'âge de la population afin d'adapter au mieux l'activité de l'officine.

6. Le côté relationnel

a. Conditions d'arrivée parmi l'équipe officinale

Dans la très grande majorité des cas, l'arrivée du nouveau titulaire au sein de l'équipe officinale en place s'est bien déroulée (achats 84,9% ; associations 91,3%).

Il n'en demeure pas moins qu'à peine plus d'un pharmacien sur deux déclare ne pas avoir rencontré de difficultés relationnelles avec un ou plusieurs membres de l'équipe officinale. (achats 57,5% ; associations 60,9%).

L'arrivée d'un nouveau titulaire n'est pas toujours évidente, aussi bien pour celui-ci qui peut apparaître comme une pièce rapportée, que pour l'équipe officinale qui a bien souvent des habitudes de travail ancrées. Ces habitudes de travail ne conviennent pas toujours au nouveau titulaire qui peut alors souhaiter imposer sa vision des choses, ce qui n'est pas forcément facile à faire passer auprès des membres de l'équipe officinale qui dispose d'une certaine ancienneté.

C'est ainsi que dans la majeure partie des cas, l'arrivée du nouveau titulaire est synonyme de changements des méthodes de travail, auxquels l'équipe officinale en place doit s'adapter (achats 81,1% ; associations 82,6%).

b. Modification des effectifs

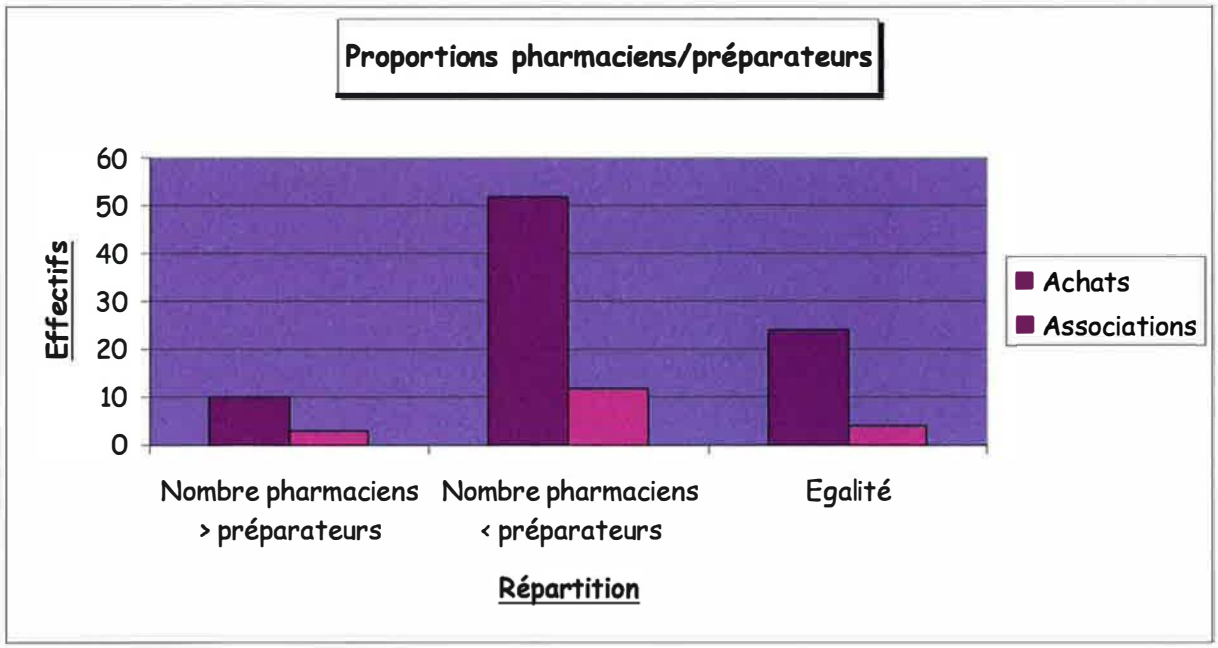
Lors d'un changement de titulaire, le remaniement des effectifs est souvent l'une des premières mesures mise en œuvre. Le fait est que de nombreuses officines se trouvent en sureffectif, ce qui augmente d'autant les charges liées au personnel et nuit au résultat.

Toutefois, il n'est pas rare que l'arrivée d'un nouveau titulaire entraîne des départs volontaires au sein de l'équipe officinale et implique alors, dans les cas les plus extrêmes, de procéder à une ou plusieurs embauches.

S'agissant des achats, les proportions de licenciements, d'embauches et d'absence de changement, suite à l'arrivée du nouveau titulaire, sont relativement similaires, avec une légère majorité de licenciements (34%)

S'agissant des associations, l'absence de changement est la règle dans plus de deux cas sur trois (69,6%). Suivent ensuite les licenciements (21,7%) et les embauches (8,7%). Cette situation s'explique sans doute par le fait que le titulaire originel, avec lequel l'équipe officine travaillait auparavant, reste en place à l'issue de l'association avec le nouveau titulaire.

c. Proportion de pharmaciens et préparateurs dans l'équipe officinale

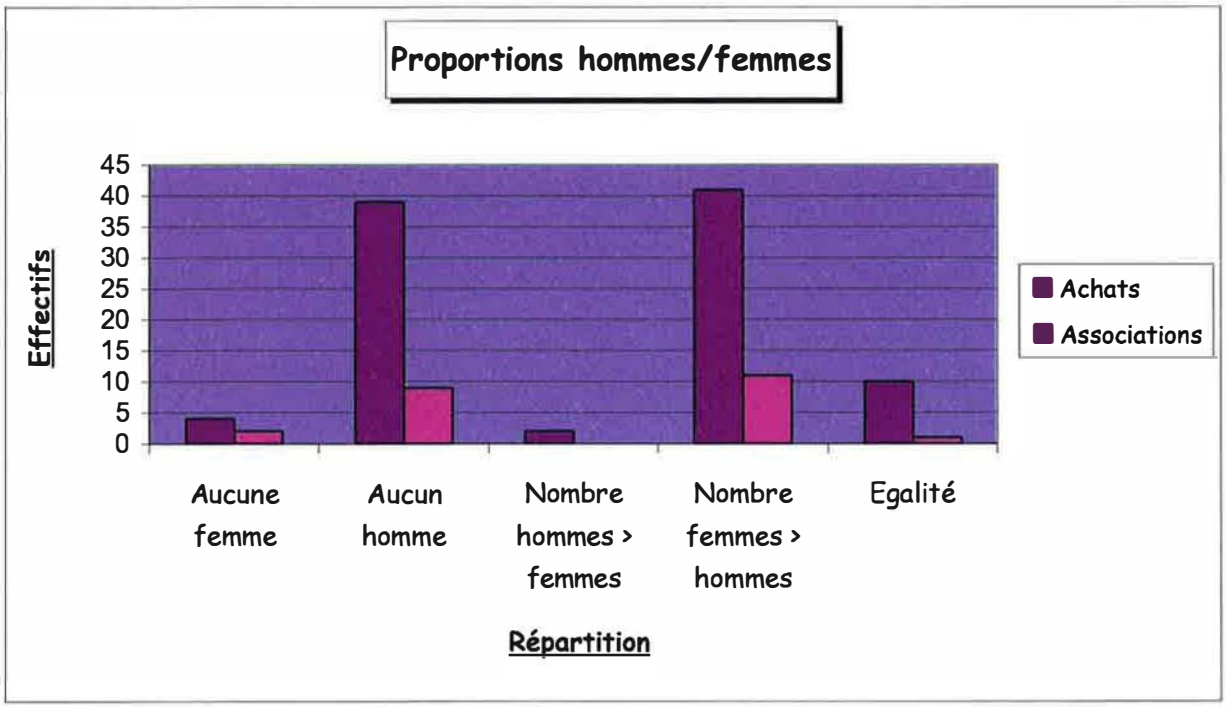


Répartition des pharmaciens et préparateurs	Achats (effectifs)	Associations (effectifs)
Nombre pharmaciens > préparateurs	10	3
Nombre pharmaciens < préparateurs	52	12
Egalité	24	4

L'histogramme ci-dessus illustre parfaitement que, dans la majorité des cas, que ce soit pour les achats ou les associations, les pharmaciens sont moins nombreux que les préparateurs au sein de l'équipe officinale.

Ce qui s'explique certainement par le fait qu'un pharmacien a un coût largement supérieur à celui d'un préparateur pour le titulaire. Un nombre minimum de pharmaciens est néanmoins imposé en fonction du chiffre d'affaires réalisé par l'officine.

d. Proportion de femmes et d'hommes dans l'équipe officinale



Proportions hommes/femmes	Achats (effectifs)	Associations (effectifs)
Aucune femme	4	2
Aucun homme	39	9
Nombre hommes > femmes	2	0
Nombre femmes > hommes	41	11
Egalité	10	1

Il saute aux yeux, au regard de l'histogramme ci-dessus, que les équipes officinales sont très majoritairement féminines, et ce que soit pour les achats ou pour les associations.

Les deux situations qui se rencontrent le plus fréquemment sont celles dans lesquelles le nombre d'hommes est inférieur au nombre de femmes et celles où le nombre d'homme est carrément nul.

Ces résultats peuvent s'expliquer par le fait que les préparateurs sont majoritairement des femmes. Or, comme on l'a vu précédemment, la proportion des préparateurs est dans la plupart des cas supérieure à celle des pharmaciens.

e. Relations professionnelles avec les confrères pharmaciens et les médecins des alentours

Dans leur immense majorité, les pharmaciens interrogés ont déclaré être parvenus à créer de bonnes relations, que ce soit avec les médecins environnants (achats 86,8% ; associations 100,0%) ou avec les confrères des autres officines (achats 80,2% ; associations 91,3%).

La qualité des relations professionnelles avec lesdits médecins est particulièrement importante puisqu'elle permet une collaboration efficace. Quant à celles entre confrères, outre le fait qu'elle s'impose d'un point de vue déontologique, elle permet une certaine entraide (dépannage de produits manquants, échange de gardes...etc.).

f. Réaction de la clientèle au changement de titulaire

Il est assez rassurant de constater que, à de rares exceptions près s'agissant des situations d'achats, la clientèle a réagi favorablement à l'arrivée du nouveau titulaire (achats 88,7% ; associations 100%).

Il va de soi que la réaction de la clientèle est importante, dans la mesure où la fréquentation à venir de l'officine en dépend. Mais il est clair qu'il n'est pas toujours aisé de plaire à tout le monde. Tout dépend de la manière par laquelle le prédécesseur est parvenu à fidéliser sa clientèle.

Afin de faire connaissance avec ses patients et d'appréhender au mieux leurs attentes, il peut être opportun de réaliser une enquête au sein de l'officine, ce qui permettra tant de conserver la clientèle actuelle que d'en attirer éventuellement une nouvelle.

g. Relations avec l'associé, dans le cas des associations à un pharmacien déjà installé

- *Ancienneté de la rencontre avec l'associé :*

La plupart du temps (47,8%), le titulaire en place et son futur associé se connaissaient de longue date.

Dans les cas où le titulaire en place et son futur associé ne se connaissaient pas, l'association est souvent réalisée dans l'optique du départ en retraite d'un titulaire en place (39,1%). Le but étant alors pour le pharmacien arrivant de s'installer et d'apprendre le métier de titulaire de manière progressive auprès de son associé expérimenté.

- *Liens familiaux :*

Les réponses concernant les liens familiaux sont particulièrement partagées. Une seule réponse sépare l'existence majoritaire de liens de parenté entre les associés, de leur inexistence (associations 52,2%).

Il n'y a donc pas de majorité marquée en ce qui concerne les installations « en famille », alors qu'avant d'établir cette enquête, j'aurais eu tendance à penser que les pharmaciens s'installaient plus fréquemment avec un membre de leur famille.

- *Fonctions définies de chaque associé :*

Dans plus d'un cas sur deux, chaque associé s'est vu attribuer des fonctions bien définies au sein de l'officine (associations 60,9%).

Cette répartition des tâches entre les associés tend à éviter, autant que faire se peut, les relations conflictuelles, chacun ayant un domaine de compétences bien précis et délimité.

- *Bonnes relations :*

Dans une grande majorité de cas, les associés ont déclaré entretenir de bonnes relations (associations 82,6%).

C'est après tout la base d'une association réussie car, sans une bonne entente des associés, le fonctionnement de l'officine se trouverait rapidement altéré.

7. Le grossiste répartiteur

a. Conservation du grossiste précédent

Qu'ils se soient installés par voie d'achat ou par voie d'association, les pharmaciens interrogés ont choisi pour la plupart de continuer à travailler avec le grossiste de l'officine d'installation (achats 52,8% ; associations 65,2%).

Un nombre non négligeable de pharmaciens a, au contraire, profité de cette occasion pour choisir son propre grossiste.

b. Problèmes rencontrés avec le grossiste du prédécesseur au moment de l'installation

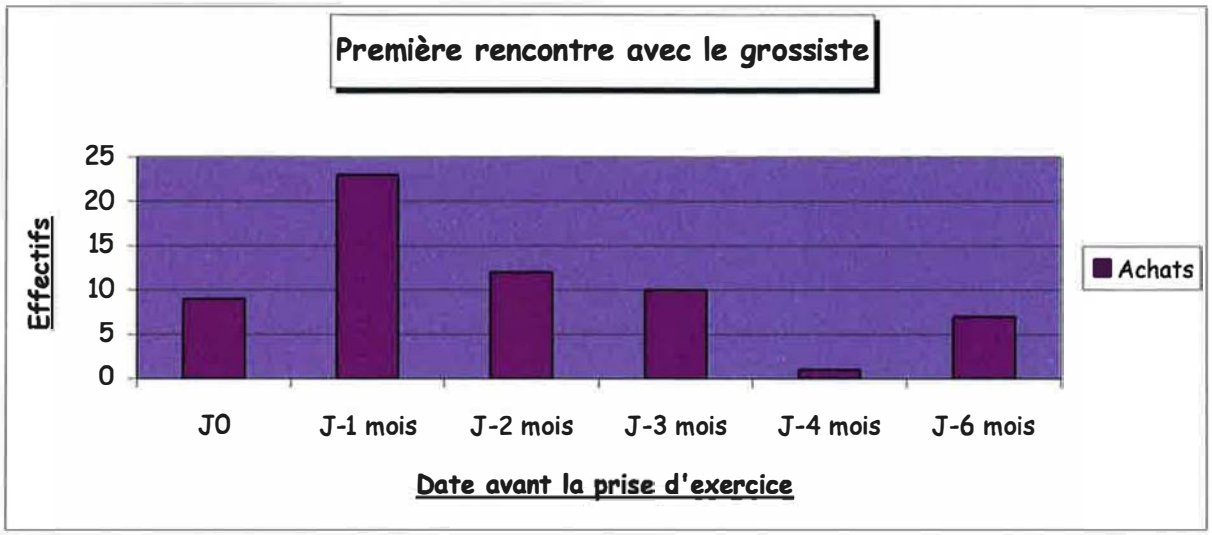
Une large majorité des pharmaciens acheteurs (88,7%) déclare n'avoir rencontré aucun problème particulier avec le grossiste de leur prédécesseur lors de l'installation. Ce qui explique en partie le fait qu'ils n'aient pas forcément changé de grossiste.

Par les « problèmes rencontrés » étaient visés les délais aux livraisons, la concordance entre les produits commandés et livrés, la facturation, ainsi que toute anomalie ou rapport conflictuel qui aurait pu compromettre la bonne collaboration avec le grossiste.

c. La première rencontre avec le grossiste

La première rencontre entre le nouveau titulaire et son grossiste a eu lieu à une date plus ou moins proche de la prise d'exercice, mais majoritairement un mois avant celle-ci comme l'illustre l'histogramme ci-dessous.

1ère rencontre	**Achats (effectifs)**
J_0 (prise d'exercice)	9
J-1 mois	23
J-2 mois	12
J-3 mois	10
J-4 mois	1
J-6 mois	7



Si quelques uns n'ont rencontré le grossiste qu'au moment de la prise d'exercice (J_0), d'autres ont fait preuve de plus de diligence en le rencontrant jusqu'à 6 mois avant l'installation effective.

d. Informations données par le grossiste lors de la recherche d'une officine ou d'un associé

Il arrive assez souvent que les grossistes soient informés, en avant-première, des officines sur le point d'être mises vente ou du projet de ses clients de s'associer. Lorsqu'ils sont en possession de telles informations, il arrive alors que les grossistes en informent les pharmaciens faisant partie de leurs contacts qui cherchent à s'installer.

Les pharmaciens lorrains n'ont, en grande majorité, pas eu la chance de bénéficier de telles informations dans la phase de recherche ayant précédé leur installation (achats 63,2% ; associations 82,6%).

e. Aide du grossiste au moment de l'acquisition de l'officine

- *Aide fournie lors de l'installation :*

Dans la majorité des cas (achats 86,8%), le grossiste, qu'il s'agisse ou non de celui du prédécesseur, a apporté une aide financière aux pharmaciens qui se sont installés en achetant leur officine.

- *Type d'aide :*

L'aide financière octroyée par le grossiste au moment de l'installation prend la forme soit d'un découpage financier du paiement des commandes passées, soit d'un prêt éventuellement accompagné de la prise en charge du paiement du stock au prédécesseur, à charge de remboursement. Etant précisé que ces deux types d'aides peuvent être octroyés simultanément, ce qui est le cas dans près de 37% des cas d'achat.

Le découpage financier est néanmoins le type d'aide le plus fréquent (achats 43,5%).

- *Problèmes de paiement engendrés par le découpage financier :*

Le fait de différer les paiements au profit du grossiste a l'avantage pour le titulaire de n'avoir à payer le prix des marchandises qu'une fois que celles-ci ont été vendues aux clients de l'officine.

Le titulaire doit cependant veiller à disposer des fonds nécessaires à la date prévue au titre du découpage financier octroyé par le grossiste. Il convient dès lors d'anticiper convenablement les autres charges devant être acquittées à cette même période, en particulier les impôts, échéances de remboursement de prêt et cotisations diverses.

Seule une minorité de pharmaciens a déclaré avoir rencontré des difficultés de paiement liées au découpage financier (achats 5,7%).

f. Relations avec le grossiste

A une large majorité, les pharmaciens lorrains entretiennent de bonnes relations avec leur grossiste (achats 92,5% ; associations 95,7%).

Ces bonnes relations permettent d'obtenir, le cas échéant, des conditions tarifaires intéressantes.

8. L'assurance

a. Conservation de l'assureur du prédécesseur

La plupart des pharmaciens ayant acheté une officine (71,7%) n'a pas choisi de s'assurer auprès de la compagnie d'assurance du prédécesseur.

Il était peut-être plus avantageux pour eux de démarcher d'autres assureurs, afin d'obtenir de nouveaux contrats, à des tarifs plus intéressants.

Les pharmaciens s'étant associés ont, quant à eux, majoritairement (78,3%) choisi de s'assurer auprès de la même compagnie d'assurance que leur associé. Encore une fois, l'arrivée d'un nouveau titulaire associé n'engage pas de changements fondamentaux au sein de l'officine.

b. Souscription d'une assurance décès à fonds perdus

Dans plus d'un cas sur deux les pharmaciens interrogés ont fait le choix prudent de souscrire une assurance décès à fonds perdus (achats 50,9% ; associations 60,9%).

Lorsque le titulaire décède, les dettes à long terme et notamment les emprunts bancaires, sont transformées en bénéfices pour l'officine, ce qui rend les héritiers redevables d'importants impôts à acquitter dans un délai de 6 mois.

L'assurance décès à fonds perdus a ainsi pour but, en cas de décès du titulaire, de fournir aux héritiers un capital leur permettant d'acquitter les impôts liquidés au moment du décès et donc de ne pas être contraints de vendre l'officine dans l'urgence pour y faire face.

Les pharmaciens ayant souscrit cette assurance ont très certainement des enfants à qui ils souhaitent éviter au maximum les difficultés qui résulteraient de leur décès prématuré.

c. Souscription d'une assurance « perte d'exploitation »

A l'instar de l'assurance décès à fonds perdus, l'assurance « perte d'exploitation » a été souscrite, là encore de manière prudente, par une majorité de pharmaciens (achats 88,7 % ; associations 78,3%).

Une telle assurance est particulièrement appréciable en cas de perte de l'outil de travail à la suite, par exemple, d'un sinistre affectant le local d'exploitation ou d'une décision d'interdiction d'exercer prise à l'encontre du pharmacien titulaire.

Grâce à cette assurance, le titulaire peut continuer à verser les salaires de ses employés mais également se rémunérer lui-même, durant toute la période d'inactivité de l'officine.

d. Souscription d'assurances facultatives

La quasi-totalité des pharmaciens interrogés a souscrit une ou plusieurs assurances facultatives (92,5% des achats ; 100,0% des associations).

Ces assurances diverses et variées ont pour but de compléter utilement la couverture professionnelle de base du pharmacien.

e. La sensation d'être bien couvert par son assurance

Pour clôturer cette partie consacrée à l'assurance et le questionnaire, j'avais envie de connaître le ressenti des pharmaciens titulaires, vis-à-vis de la qualité de leur contrat d'assurance : Se sentaient-ils bien couverts ?

La majorité d'entre eux a répondu par l'affirmative, sans doute en raison des assurances facultatives et complémentaires souscrites (achats 93,4% ; associations 95,7%).

III. LA SYNTHESE DES RESULTATS ET LE PROFIL TYPE DU PHARMACIEN TITULAIRE LORRAIN

L'analyse des résultats issus de l'envoi des questionnaires aux pharmaciens lorrains me permet à présent de synthétiser les conditions dans lesquelles ces pharmaciens se sont installés et les difficultés qu'ils ont pu ont pu rencontrer à cette occasion.

La synthèse des réponses à mes questionnaires me permet ainsi d'établir, un « profil type » du pharmacien titulaire installé en Lorraine sur la période allant de 2002 et 2008 et de ses conditions d'installation.

1. L'aspect humain de l'installation en officine

a. Le pharmacien titulaire

- *Situation familiale :*

Le pharmacien lorrain s'est installé, en moyenne, à 34 ans et après 8 années d'exercice professionnel en tant que pharmacien assistant. Le titulaire n'était donc qu'au début de sa carrière de pharmacien d'officine quand il a choisi de s'installer.

Il est généralement marié et a le plus souvent deux enfants à sa charge. Ces deux éléments reflètent une certaine stabilité personnelle du jeune titulaire.

Le pharmacien titulaire type ne compte ni parents, ni proches, quels qu'ils soient, possédant le titre de docteur en pharmacie, ce qui casse le cliché répandu selon lequel la plupart des pharmaciens sont issus de familles dans lesquelles on est pharmacien de génération en génération.

- *Situation professionnelle :*

Le pharmacien titulaire type a obtenu son diplôme d'Etat de Docteur en Pharmacie en France, au terme d'un cursus universitaire en faculté de pharmacie dans le cadre duquel il a fait le choix de suivre la filière officinale.

Il a clôturé ses années d'enseignements pharmaceutiques en réalisant et validant, en fin de 6ème année, un stage de pratique officinale d'une durée de 6 mois.

Une fois sa 6ème, et donc dernière année d'études, validée, le pharmacien type s'est immédiatement inscrit à l'Ordre National des Pharmaciens, d'abord au tableau D, réservé aux pharmaciens assistants, puis plus tard au tableau A, réservé quant à lui aux pharmaciens titulaires.

Le pharmacien d'officine s'installant en Lorraine, entre 2002 et 2008, le faisait pour la première fois. Ce constat est parfaitement cohérent avec l'âge moyen d'installation rappelé ci-dessus (34 ans), dans la mesure où rares sont les pharmaciens de moins de 35 ans à s'être déjà installés à plusieurs reprises.

Le pharmacien titulaire type a choisi de s'installer seul dans son officine. Sans doute dans une certaine recherche d'indépendance après ses 8 années d'exercice en tant que pharmacien assistant, mais aussi, par conséquent, avec le risque de se retrouver un peu seul face aux responsabilités et difficultés du poste de titulaire.

- *Situation financière :*

Même s'il ne possédait pas un important patrimoine financier au moment de son installation en officine, le pharmacien titulaire type disposait néanmoins d'un apport personnel de départ représentant environ 6 à 10 % de la valeur totale de l'officine en cas d'achat et jusqu'à 20 % de la valeur des parts sociales en cas d'association à un titulaire déjà installé.

Ce constat s'explique très largement par l'âge moyen d'installation, lequel reste relativement jeune.

Au moment de la souscription du prêt destiné à financer l'officine, le pharmacien type n'était nullement lié par un prêt bancaire en cours de remboursement.

L'absence d'emprunt en cours explique, en partie, la facilité d'obtention de celui destiné à financer l'installation. Il en va de même d'ailleurs de la stabilité de la situation personnelle du pharmacien type et de l'existence d'un apport personnel de départ.

Le pharmacien type a rencontré tellement peu de difficultés au moment de souscrire son prêt, qu'il n'a pas été contraint de faire appel à sa banque habituelle ou à celle du titulaire

précédent puisque, de manière générale, l'emprunt a été souscrit auprès d'une banque dont il n'était jusqu'alors pas client.

Il a emprunté sur 12 ans avec un taux d'intérêts moyen de 3,7% dans le cadre d'un achat d'officine et 4,17% dans le cadre d'une association.

Aucune pénalité de remboursement anticipé n'a été imposée par la banque dans l'hypothèse où l'officine achetée serait revendue avant la fin du prêt, c'est-à-dire avant la fin des 12 ans. En revanche, le pharmacien type s'étant associé à un titulaire déjà installé, s'est vu quant à lui imposer ce type de pénalités.

Qu'il se soit installé par le biais d'un achat ou d'une association, le pharmacien type considère de toute manière que les garanties exigées par la banque étaient trop importantes.

b. Le pharmacien associé

Etant tout à fait consciente que l'association à un pharmacien installé n'est pas le cas le plus fréquent en Lorraine, j'ai tout de même choisi d'établir le profil spécifique de ces associés qu'il demeure intéressant d'aborder.

- *Le choix de l'associé et la rencontre :*

Il est assez surprenant de relever que lors de la recherche d'un associé, le pharmacien associé type n'avait pas particulièrement de critères de choix de l'associé « idéal » avec lequel il souhaitait exercer.

Cela s'explique sans doute en partie par le fait que l'associé est fréquemment le conjoint ou un membre de la famille, du pharmacien associé type. Ce qui correspond au fait que, le plus souvent, le pharmacien lorrain possède un lien de parenté avec son associé et qu'il le connaisse de « longue date ».

De plus, le pharmacien lorrain ne compte aucun associé extérieur, au sein de son association de pharmaciens.

- *Nombre d'associés et répartition des parts sociales :*

L'association type en Lorraine rassemble en moyenne 2 pharmaciens titulaires associés, entre lesquels les parts sociales sont généralement réparties de manière égale.

- *L'aspect relationnel :*

Regroupant des pharmaciens qui se disent entretenir de bonnes relations, l'association type en Lorraine fonctionne plutôt bien, sans doute peut-être parce qu'elle comporte une répartition claire et précise des tâches de chacun.

c. L'équipe officinale déjà présente

Comme cela a déjà été précisé, l'acquisition d'une officine passe obligatoirement par la reprise du personnel.

- *Composition de l'équipe officinale :*

L'équipe officinale type est composée d'un nombre de pharmaciens inférieur au nombre de préparatrices.

Pharmaciens et préparatrices confondus, l'officine compte ainsi davantage de femmes que d'hommes, lorsqu'elle n'est pas exclusivement féminine.

- *Modification des effectifs :*

Dans la majeure partie des cas d'achat de l'officine, l'installation est malheureusement suivie d'un remaniement des effectifs à la baisse par le biais de ruptures conventionnelles et le cas échéant de licenciements.

Lorsque l'installation se réalise par voie d'association, les effectifs de l'officine demeurent au contraire inchangés.

- *L'aspect relationnel :*

L'arrivée du nouveau pharmacien titulaire au sein de l'équipe officinale formée par son prédécesseur se déroule le plus souvent dans de bonnes conditions, de sorte que le pharmacien

titulaire type se dit n'avoir rencontré aucune difficulté avec un ou plusieurs des employés composant cette équipe déjà présente.

Cette situation n'empêche pas en pratique l'instauration d'un règlement intérieur au sein de l'officine, lequel semble cependant assez bien accepté.

d. Les relations avec la clientèle. les pharmaciens confrères des autres officines et les médecins environnants

- *La clientèle :*

L'officine type est établie dans une commune dont la densité de population est jugée satisfaisante.

La population est d'âge moyen (40 à 65 ans) à âgé (> 65 ans) et a généralement réagit de manière favorable au changement de titulaire au sein de son officine habituelle.

- *Les pharmaciens des officines environnantes :*

Mon enquête démontre que le pharmacien type entretient de bonnes relations avec ses confrères exerçant dans les autres pharmacies de la commune.

Ces dernières ne se situent d'ailleurs pas à une proximité qui pourrait engendrer une concurrence trop importante et donc s'avérer gênante en pratique.

- *Les médecins prescripteurs à proximité :*

Il ressort de la synthèse des résultats de mon enquête que le pharmacien type considère que le nombre de médecins prescripteurs, géographiquement proches de son officine, est suffisant.

Le pharmacien type entretien d'ailleurs de bonnes relations professionnelles avec ces médecins, lesquels sont susceptibles d'avoir une certaine influence sur la fréquentation de l'officine.

2. L'officine en Lorraine

a. Description de l'officine

- *Type d'officine :*

L'officine d'installation du pharmacien titulaire type est située en milieu rural et se trouve même dans une zone géographique qualifiée d'isolée, ce qui participe peut-être au fait qu'elle soit bien visible et suffisamment accessible pour les patients.

Cette officine a été trouvée, le plus souvent, par l'intermédiaire d'un cabinet spécialisé dans la recherche d'officines à vendre ou par le bouche à oreille.

- *Propriété des murs :*

Le pharmacien titulaire type n'est pas propriétaire des murs de l'officine dans laquelle il s'installe.

Il est simplement locataire du local et déclare n'avoir rencontré aucune difficulté particulière lors de l'analyse du bail le liant au propriétaire des murs.

- *Travaux à envisager :*

L'officine dans laquelle le pharmacien titulaire type s'installe nécessite malheureusement, dans la majeure partie des cas, la réalisation d'un certain nombre de travaux dont l'ampleur est généralement importante.

Il demeure cependant difficile d'apprécier si ces travaux sont tous objectivement indispensables pour la bonne exploitation de l'officine ou relèvent plutôt, en réalité d'une certaine volonté du pharmacien de personnaliser son officine pour qu'elle lui corresponde davantage.

b. L'officine et son environnement :

- *La commune :*

La synthèse des résultats de l'enquête fait ressortir que la densité d'officines constatée dans la commune où est installé le pharmacien titulaire type, s'élève en moyenne à 2,5 pharmacies. Cette densité, qui peut paraître assez faible de prime abord, ne l'est pas tant que ça au regard du fait que l'officine est généralement située en milieu rural et, qui plus est, dans une zone géographique qualifiée d'isolée.

Il est assez surprenant de relever que, si le pharmacien titulaire type s'étant installé par voie d'achat considère que son officine se situe dans une région économiquement saine, celui s'étant associé par voie d'association considère, à l'inverse, que son officine se situe dans une région économiquement sinistrée.

Au moment de l'installation, la commune dans laquelle est établie l'officine du pharmacien titulaire type n'avait aucun projet en cours susceptible d'être un facteur d'augmentation de la fréquentation de l'officine.

Le fait est qu'il n'y avait pas non plus, à l'inverse, de risque identifié de transfert ou de création d'une nouvelle pharmacie dans un périmètre proche de l'officine d'installation du pharmacien titulaire type.

- *Eléments à étudier dans l'environnement de l'officine :*

Il est rassurant de constater que le pharmacien titulaire type a procédé, et ce de manière très opportune, à une étude préalable du tissu économique de la commune où est située l'officine convoitée, mais aussi du plan local d'urbanisme de celle-ci, ainsi que de tout projet en cours susceptible de modifier les conditions et modalités de circulation à proximité de l'officine.

Dans le cadre de l'étude de l'environnement de l'officine, le pharmacien titulaire type a attaché une attention toute particulière à la démographie de la commune d'installation, ce qui est tout à fait logique dans la mesure où elle conditionne en grande partie le niveau de fréquentation actuel et futur de l'officine.

Si importantes que soient ces études préalables, force est de constater cependant qu'elles sont relativement négligées par le pharmacien type s'installant par voie d'association, alors que celui s'installant par voie d'achat y attache un réel intérêt.

c. L'officine et ses activités :

- *Les éléments à étudier :*

Le détail des ventes réalisées classiquement en officine (dispensation d'ordonnances, parapharmacie, médicaments conseils), de même que le volume et le détail des activités spécialisées propres à l'officine convoitée, ont été étudiés par le pharmacien type préalablement à son installation.

Une attention toute particulière a également été portée au local professionnel dans lequel est exploité l'officine et aux ressources humaines qui sont le moteur de celle-ci.

Il convient ici de relever, et c'est assez regrettable, que le pharmacien titulaire type n'a pas estimé utile d'avoir recours à un quelconque audit juridique de l'officine dans laquelle il s'apprêtait à s'installer.

- *Chiffre d'affaires et évolutions :*

Le pharmacien titulaire type estime, qu'au moment de son achat ou association, le chiffre d'affaires de son officine d'installation était suffisant. C'est assez logique dans la mesure où le chiffre d'affaires constitue sans conteste un des principaux critères guidant la recherche de l'officine.

Le pharmacien type a, selon ses propres calculs, réussi à augmenter ce chiffre d'affaires de 10-19%, augmentant par la même occasion sa marge commerciale, par le biais notamment d'une diminution des charges de l'officine par rapport à son prédécesseur.

Il convient de constater que le chiffre d'affaires relevant d'une collaboration avec un EHPAD (établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes) est inexistant ou peu significatif. Toutefois ce constat risque fort de changer avec le vieillissement de la population et l'implantation croissante d'EHPAD.

Enfin, le chiffre d'affaires généré entre plusieurs officines au travers d'actes de rétrocessions reste aussi relativement limité.

- *La substitution générique :*

Le pharmacien titulaire type estime, qu'au moment de son installation, le taux de substitution générique de l'officine était suffisant. Etant précisé que ce taux est régulièrement recalculé en fonction de l'arrivée de nouveaux médicaments génériques sur le marché.

3. L'aspect administratif de l'acquisition de l'officine

a. Le Conseil Régional de Lorraine de l'Ordre National des Pharmaciens (CROP)

Conformément aux recommandations de l'Ordre des Pharmaciens, le pharmacien titulaire type a déposé de manière simultanée, au CROP et à la DDASS, les dossiers concernant respectivement la modification d'inscription au tableau et la déclaration d'exploitation.

Le dépôt de ces dossiers a en pratique été effectué 3 mois avant la date d'installation définitive, autrement dit avant la prise d'exercice.

Aucun problème vis-à-vis des délais de traitement des dossiers par l'administration n'a été relevé par le pharmacien type.

S'agissant toujours des démarches administratives liées à l'Ordre des Pharmaciens, le pharmacien titulaire type n'a procédé, depuis son installation, ni au transfert de son officine, ni à la création d'une nouvelle officine.

b. La vente

- *Négociation du prix de vente et évaluation de l'officine :*

Du point de vue du pharmacien titulaire type, la négociation du prix de vente de l'officine, ou des parts sociales, s'est déroulée dans de bonnes conditions et a abouti à une évaluation jugée satisfaisante.

- *L'étape de vente :*

De manière générale, ni l'étape de la vente proprement dite, ni l'inventaire de cession réalisé préalablement en vue d'évaluer les stocks de l'officine, n'ont posé de difficultés au pharmacien titulaire type.

- *Les registres et statuts :*

De manière assez rassurante, les registres tenus par le prédécesseur, qu'ils soient d'ordre comptable, des ressources humaines, des dérivés du sang ou des stupéfiants, n'ont révélé aucun problème particulier lors de leur analyse et postérieurement à l'installation.

Dans le cadre d'une société, les statuts ont été consultés par le pharmacien titulaire type sans que cette revue ne révèle la moindre anomalie.

c. Le mode d'exploitation

Si le prédécesseur du pharmacien titulaire type avait choisi un mode d'exercice en nom propre, c'est-à-dire sous forme d'entreprise individuelle, ce dernier s'est plutôt orienté, lors de son installation, vers le mode d'exploitation sous forme d'une société, à savoir :

- en Société d'Exercice Libéral à Responsabilité Limitée (SELARL), lorsqu'il s'agissait d'un achat officine ;
- en Société en Nom Collectif (SNC), lorsqu'il s'agissait d'une association à un autre pharmacien.

4. Le grossiste répartiteur

a. Rencontre et aide apportée au pharmacien lorrain

La première rencontre entre le pharmacien titulaire type et son futur grossiste a eu lieu environ 1 mois avant l'installation définitive.

Le grossiste n'est pas intervenu dans l'étape de recherche de l'officine idéale et n'a donc donné aucune information au pharmacien type sur les officines à vendre en Lorraine. Il lui a en revanche apporté son aide au moment de l'installation, sous forme de facilités de paiement.

Cette aide a principalement consisté en un découpage des paiements des commandes effectuées. Il n'est pas sans intérêt de constater que ce découpage financier n'a posé aucune difficulté de paiement par la suite au pharmacien type.

b. Aspect relationnel

Le pharmacien titulaire type a fait le choix de continuer à travailler avec le même grossiste que son prédécesseur. Grossiste avec lequel il n'a rencontré aucune difficulté particulière par la suite.

C'est dès lors en toute logique que le pharmacien titulaire type estime entretenir de bonnes relations professionnelles avec son grossiste répartiteur.

5. L'assurance

a. Les assurances souscrites

Souhaitant être parfaitement couvert, le pharmacien titulaire type a souscrit, en plus de l'assurance responsabilité civile professionnelle obligatoire, une assurance « perte d'exploitation », une couverture « décès à fonds perdus » mais aussi certaines assurances dites « facultatives ».

Il en résulte que le pharmacien type se considère convenablement assuré au titre de son activité professionnelle.

b. L'aspect relationnel

Le pharmacien titulaire type n'a pas eu la même fidélité à l'égard de l'assureur qu'à l'égard du grossiste de son prédécesseur, dans la mesure où il n'a pas continué à faire appel aux services de l'assureur de ce dernier.

Cette situation s'explique sans doute par le fait que le pharmacien type avait d'ores et déjà développé une certaine relation de confiance avec son propre assureur, au cours de ses 8 années d'exercice en tant que pharmacien assistant.

CONCLUSION

Au moment de conclure ma thèse, je mesure à quel point l'étude inédite à laquelle je me suis consacrée a été enrichissante.

Alors que la réalité, et notamment les difficultés, d'une installation en officine m'étaient relativement inconnues, comme pour la majeure partie des jeunes diplômés en pharmacie d'ailleurs, mon travail m'a permis de mieux cerner cette étape importante de la carrière officinale et donc, au final, de l'aborder avec davantage de sérénité.

Au travers de l'enquête que j'ai menée auprès des pharmaciens lorrains, j'ai eu la chance de pouvoir partager la manière dont mes aînés ont vécu ce moment clé de leur vie professionnelle, mais aussi personnelle dans bien des cas.

Si la plupart des difficultés liées à l'installation en officine que j'avais identifiées à l'aube de ma thèse sont belles et bien réelles, force est de constater, sur la base des réponses obtenues à mes questionnaires, qu'elles ne sont pas insurmontables.

Ces difficultés sont même généralement assez bien vécues par les pharmaciens qui sautent le pas de l'installation, dès lors qu'ils ont été correctement conseillés et qu'ils ont sélectionné avec soin leur officine, mais également leurs partenaires professionnels.

Forte de ces enseignements enrichissants, il m'est apparu qu'une rencontre avec un panel représentatif de pharmaciens titulaires ayant eu plus ou moins de difficultés à s'installer, pourrait être un vrai plus dans la formation des étudiants en pharmacie de 6ème année.

Sans avoir la prétention d'avoir cerné toutes les situations, qui ont chacune leurs particularités et problématiques, j'espère que ma thèse permettra aux étudiants qui auront la curiosité de la lire, de prendre conscience, comme j'ai pu le faire, de la réalité d'une installation en officine.

ANNEXES

Annexe 1 : modèle type du questionnaire « achats »

Annexe 2 : modèle type du questionnaire « associations »

Annexe 3 : modèle type de la lettre de présentation accompagnant les questionnaires

Annexe 4 : tableau de synthèse des résultats aux questionnaires « achats »

Annexe 5 : tableau de synthèse des résultats aux questionnaires « associations »

Annexe 6 : deux exemples de questionnaires « achats » remplis par des pharmaciens lorrains

Annexe 7 : deux exemples de questionnaires « associations » remplis par des pharmaciens lorrains

ANNEXE 1

MODELE TYPE DU QUESTIONNAIRE « ACHATS »

QUESTIONNAIRE : CAS D'ACHATS D'OFFICINES

I - SITUATION PERSONNELLE AU MOMENT DE L'ACQUISITION

- Quel âge aviez-vous au moment de l'acquisition de votre officine ? .....
- Depuis combien d'années exerciez-vous ? .....
- Quel était votre statut marital à ce moment ? .....
- Aviez-vous des enfants à charges ? Si oui, combien ? .....
- Etait-ce votre première installation en officine ? OUI NON
- Avez-vous des parents ou des proches pharmaciens d'officine (titulaires) ? OUI NON

II - LE COTE FINANCIER

- Avez-vous acheté votre officine seul ou à plusieurs pharmaciens ? .....
- Votre patrimoine financier était-il important ? OUI NON
- Aviez-vous déjà à ce moment des prêts bancaires en cours ? OUI NON
  - Si oui, ont-ils posé problème pour votre nouvel emprunt ? OUI NON
- Aviez-vous un apport personnel pour l'achat de votre officine ? OUI NON
  - Si oui, quels étaient le type (personnel, familial) et le pourcentage de cet apport par rapport à la valeur de l'officine ? .....

Dans le cas où vous avez souscrit un emprunt pour l'achat de votre officine :

- Avez-vous rencontré des difficultés pour obtenir ce prêt ? OUI NON
- Ce prêt a-t-il été souscrit auprès de votre banque habituelle ? OUI NON
- Ce prêt a-t-il été souscrit auprès de la banque de votre prédécesseur ? OUI NON
- Quelle a été la durée de ce prêt ? .....
- Quel était le taux d'intérêt de ce prêt ? .....
- Les garanties exigées par la banque étaient-elles importantes (nantissement du fonds, hypothèque, caution) ? OUI NON
- Y avait-il des pénalités de remboursement anticipé ? OUI NON

- Avez-vous fait appel aux conseils de spécialistes des transactions d'officines ? OUI NON
- La négociation du prix de l'officine s'est-elle bien déroulée ? OUI NON
- Selon vous, la pharmacie était-elle sur évaluée ou sous évaluée (% d'EBE = éxédent brut d'exploitation ou % du chiffre d'affaire) ? OUI NON
- Le chiffre d'affaire était-il suffisant ? OUI NON
- La pharmacie était-elle rentable ? OUI NON

III - LA RECHERCHE DE L'OFFICINE IDEALE

- Comment avez-vous trouvé votre officine : .....
cabinet spécialisé, porte à porte, répartiteur ?
- Quel type d'officine recherchiez-vous (taille, rurale ou urbaine) ? .....
- Etes-vous propriétaire des murs ? OUI NON
    - Si oui, avez-vous créé une SCI ? OUI NON
- Etes-vous locataire ? OUI NON
    - Si oui, l'analyse du bail a-t-elle soulevé des problèmes ? OUI NON
- Une analyse du marché a-t-elle été faite ? OUI NON

Concernant le secteur d'implantation, les éléments suivants ont-ils été étudiés :

- Plan local d'urbanisme, circulation, stationnement ? OUI NON
- Tissu économique de la commune ? OUI NON
- Démographie ? OUI NON

Concernant l'activité de l'officine, les éléments suivants ont-ils été étudiés :

- Le détail des ventes (médicaments, parapharmacie...) ? OUI NON
- Les activités spécialisées (MAD, orthopédie...) ? OUI NON
- Le local professionnel (location ou achat, état, travaux à prévoir) ? OUI NON
- Les ressources humaines ? OUI NON
- Un audit juridique a-t-il été fait afin d'obtenir plus d'informations sur l'officine ? OUI NON

- Quel était le mode d'exercice du prédécesseur ? .....
- Quelle était la nature des contrats de travail ? .....
- Quelle était la propriété des murs ? .....
- D'autres contrats ont-ils été transmis avec le fonds de commerce (contrat de location notamment) ? .....

- Y avait-il possibilité d'améliorer le chiffre d'affaire ? OUI NON
    - Si oui, de quel pourcentage ? .....
- Y avait-il possibilité d'améliorer la marge ? De diminuer les frais ? OUI NON
- La pharmacie générait-elle auparavant (ancien titulaire) un important chiffre d'affaire avec des collectivités ? OUI NON
- La pharmacie effectuait-elle souvent des rétrocessions auparavant ? OUI NON
- Le taux de substitution générique était-il satisfaisant ? Quel pourcentage ? .....
- Quelle était l'importance des coûts liés au personnel ? .....
- Y avait-il des travaux à prévoir dans l'officine ? OUI NON
    - Si oui, quelle en était l'importance ? .....

- L'inventaire de cession s'est-il passé dans de bonnes conditions ? Avez-vous rencontré de « mauvaises surprises » ? .....
- Y a-t-il eu des difficultés lors du déroulement de la vente proprement dite : compromis de vente, acte de vente, réalisation des conditions suspensives ? .....
- Y a-t-il eu des anomalies lors de la consultation des différents registres (du personnel, statuts, bilans, comptes de résultats ...) ? OUI NON
- Quel mode d'exploitation avez-vous choisi : entreprise individuelle ou société ? .....

IV - LE COTE ADMINISTRATIF

Du point de vue de vos compétences professionnelles :

- Quelle filière aviez-vous choisi lors de votre cursus universitaire : officine, hôpital, industrie ? .....
- Aviez-vous validé votre stage officinal de 6 mois en fin de 6ème année d'études ou avez-vous dû le réaliser plus tard ? .....
- Combien de temps après l'obtention de votre diplôme vous êtes-vous inscrit à l'Ordre (CROP) ? .....

- Avez-vous déposé les demandes simultanément à la DDASS (demande d'enregistrement de la déclaration d'exploitation) et au CROP (demande de modificatio d'inscription au CROP) ? Ceci 3 mois avant l'exploitation ? OUI NON
  - Le CROP a-t-il respecté le délai de 3 mois pour vous inscrire ? OUI NON

- Avez-vous obtenu votre diplôme de docteur en pharmacie en France ? OUI NON
  - Si non : avez-vous rencontré des difficultés pour obtenir votre autorisation d'exercer en France ? Et avez-vous dû passer une « épreuve de vérification des connaissances » et/ou une « épreuve de vérification de la maîtrise de langue française » ? OUI NON

- Avez-vous procédé au transfert de votre officine ? OUI NON
- Etes-vous concerné par le regroupement d'officines ? OUI NON
- Avez-vous instauré un règlement intérieur propre à votre officine, vis-à-vis de vos collaborateurs (obligatoire si SEL) ? OUI NON
  - Ceci a-t-il été facile à instaurer, et bien accepté ? OUI NON

V - LE COTE GEOGRAPHIQUE

- Quelle était la densité de pharmacies dans la commune ? .....
- Y avait-il un risque de transfert ou création d'officine à proximité ? OUI NON

- Le nombre de médecins généralistes proches était-il suffisant ? OUI NON
- La pharmacie était-elle située dans une zone commerciale attractive ou isolée ? .....
- La pharmacie était-elle bien accessible et visible ? OUI NON
- Au moment de l'achat, y avait-il à proximité un projet susceptible d'augmenter la fréquentation de l'officine : hôpital, arrivée de nouveaux médecins, maison de retraite... ? OUI NON
- Pourrait-on dire que la région était plutôt économiquement « sinistrée » (fermeture d'entreprises, fuite de la population) ou plutôt « saine » ? .....
- Quelles étaient la densité de population et la moyenne d'âge ? .....

VI - LE COTE RELATIONNEL

- Votre arrivée parmi l'équipe officinale déjà présente s'est-elle bien passée ? OUI NON
- Y a-t-il eu des problèmes relationnels avec un ou des employés ? OUI NON
- Avez-vous été contraint de diminuer les effectifs ? ou au contraire avez-vous embauché de nouveaux employés ? .....
- Quelle était la proportion de pharmaciens et préparateurs, ainsi que la proportion Hommes/femmes dans l'officine ? .....
- Avez-vous réussi à instaurer de bonnes relations avec vos confrères des officines proches ? et avec les médecins installés aux alentours ? OUI NON
- La clientèle habituelle a-t-elle réagit favorablement au changement de titulaire ? OUI NON
- Avez-vous instauré des changements dans l'organisation de l'équipe officinale (méthodes de travail, horaires, outils de travail ...) ? .....

VII - LE GROSSISTE REPARTITEUR

- Avez-vous rencontré des problèmes avec le grossiste de votre prédécesseur lors de votre installation ? OUI NON
- Avez-vous continué à travailler avec le même grossiste que votre prédécesseur ? OUI NON
- A quel moment de l'achat avez-vous rencontré votre futur grossiste ?
- Dans la recherche de votre officine, avez-vous été conseillé ou informé sur les officines en vente par votre grossiste ? OUI NON
- Votre grossiste vous a-t-il aidé lors de votre installation : OUI NON
conditions spécifiques d'installation (1ère année surtout) .....
aide financière (achat du stock, prêt), découpage financier ? .....
Si oui : le mode de paiement court de ce découpage a-t-il posé problème ? OUI NON
- Actuellement avez-vous de bonnes relations avec votre grossiste ? OUI NON

VIII - L'ASSURANCE

- Avez-vous continué à travailler avec le même assureur que votre prédécesseur ? OUI NON
- Avez-vous souscrit une assurance « décès à fonds perdus » ? OUI NON
- Avez-vous souscrit une assurance « perte d'exploitation » ? OUI NON
- Avez-vous souscrit d'autres assurances facultatives (maladie, juridique, incapacité totale temporaire) ? OUI NON
- Pensez-vous être bien couvert par votre assurance professionnelle ? OUI NON

ANNEXE 2

MODELE TYPE DU QUESTIONNAIRE « ASSOCIATIONS »

DIFFICULTES RENCONTREES LORS D'ASSOCIATIONS DE PHARMACIENS

I - SITUATION PERSONNELLE AU MOMENT DE L'ACQUISITION

- Quel âge aviez-vous au moment de l'acquisition de votre officine ? .....
- Depuis combien d'années exerciez-vous ? .....
- Quel était votre statut marital à ce moment ? .....
- Etait-ce votre première association ? OUI NON
- Avez-vous des parents ou des proches pharmaciens d'officine (titulaires) OUI NON

II - LE COTE FINANCIER

- Combien d'associés compte votre officine ? .....
- Quelle est la répartition des parts sociales entre les associés (%) ? .....
- Votre patrimoine financier était-il important ? OUI NON
- Aviez-vous déjà à ce moment des prêts bancaires en cours ? OUI NON
    - Si oui, ont-ils posé problème pour votre nouvel emprunt ? OUI NON

- Aviez-vous un apport personnel pour l'achat de vos parts dans l'officine ? OUI NON
    - Si oui, quels en étaient le type (personnel, familial) et le pourcentage de cet apport ? .....

- Dans le cas où vous avez souscrit un emprunt pour l'achat de vos parts :
    - Avez-vous rencontré des difficultés pour obtenir ce prêt ? OUI NON
    - Ce prêt a-t-il été souscrit auprès de votre banque habituelle ? OUI NON
    - Ce prêt a-t-il été souscrit auprès de la banque gérant les comptes de l'officine ? OUI NON
    - Quelle a été la durée de ce prêt ? .....
    - Quel était le taux d'intérêts de ce prêt ? .....
    - Les garanties exigées par la banque étaient-elle importantes (nantissement du fonds, hypothèque, caution) ? .....
    - Y avait-il des pénalités de remboursement anticipé ? OUI NON

- Avez-vous réalisé une pré étude afin d'anticiper le compromis de vente ? OUI NON
- La négociation du prix des parts s'est-elle bien déroulée ? OUI NON
- Quel mode d'exploitation avez-vous choisi (SNC, SEL...) ? .....

III - LA RECHERCHE DE L'OFFICINE IDEALE

- Quelle taille d'officine cherchiez-vous (nombre de pharmaciens et préparatrices) ? .....
- Cherchiez-vous une officine rurale ou urbaine ? .....
- Avez-vous élargi vos critères en cours de recherche (si résultats infructueux) ? OUI NON
- Selon quels critères avez-vous choisi votre associé ? .....
- Comment avez-vous rencontré votre associé ? .....

- Une analyse du marché a-t-elle été faite ? OUI NON
  - Concernant le secteur d'implantation, les éléments suivants ont-ils été étudiés ?
    - Plan local d'urbanisme, circulation, stationnement ? OUI NON
    - Tissu économique de la commune ? OUI NON
    - Démographie ? OUI NON

  - Concernant l'activité de l'officine, les éléments suivants ont-ils été étudiés ?
    - Le détail des ventes (médicaments, parapharmacie...) ? OUI NON
    - Les activités spécialisées (MAD, orthopédie...) ? OUI NON
    - Le local professionnel (location ou achat, état, travaux à prévoir...) ? OUI NON
    - Les ressources humaines (diplômes, ancienneté...) ? OUI NON

- Un audit juridique a-t-il été fait afin d'obtenir plus d'informations sur l'officine ? OUI NON
  - Quel était le mode d'exercice avant votre arrivée ? .....
  - Quelle était la propriété des murs ? .....
  - D'autres contrats ont-ils été transmis avec le fonds de commerce (contrat de location notamment) ? .....

- La pharmacie générait-elle auparavant un important chiffre d'affaire avec des collectivités ? OUI NON
- Le taux de substitution générique était-il satisfaisant ? OUI NON
- Quel pourcentage atteignait-il ? .....
- Quelle était l'importance des coûts liés au personnel ? .....
- Avez-vous pu consulter les registres comptables préalablement à la vente ? OUI NON
- Y a-t-il eu des anomalies lors de la consultation des différents registres (ordonnanciers, registre des stupéfiants, registre des dérivés du sang) ? OUI NON

IV - LE COTE ADMINISTRATIF

- Du point de vue de vos compétences professionnelles :
  - Quelle filière avez-vous choisie lors de votre cursus universitaire (officine, hôpital, industrie) ? .....
  - Aviez-vous validé votre stage officinal de 6 mois en fin de 6ème année d'études ou avez-vous dû le réaliser plus tard ? .....

- Combien de temps après l'obtention de votre diplôme vous êtes-vous inscrit à l'Ordre (CROP) ? .....

- Avez-vous obtenu votre diplôme de docteur en pharmacie en France ? OUI NON
  - Si non : avez-vous rencontré des difficultés pour obtenir votre autorisation d'exercice en France ? OUI NON
  - Avez-vous dû passer une « épreuve de vérification des connaissances » et/ou une « épreuve de vérification de maîtrise de la langue française »? OUI NON

- Avez-vous procédé au transfert de l'officine après votre association ? OUI NON
- Etes-vous concerné par le regroupement d'officines ? OUI NON
- Avez-vous été associé à un « associé extérieur » (pharmacien exerçant dans une autre officine) ? OUI NON
- Avant de devenir titulaire d'officine, avez-vous pris connaissance des différents articles des statuts de la société (droits et obligations) ? OUI NON
  - Ceux-ci vous ont-ils posé problème (lesquels) ? .....
- Avez-vous instauré un règlement intérieur propre à votre officine, vis-à-vis de vos Collaborateurs (obligatoire si SEL) ? OUI NON
  - Ceci a-t-il été facile à instaurer, et bien accepté ? .....

V- LE COTE GEOGRAPHIQUE

- Quelle était la densité de pharmacies dans la commune ? Les officines n'étaient-elles pas trop proches ? .....
- Y avait-il un risque de création ou transfert d'officine à proximité ? OUI NON
- La concurrence vous semblait-elle importante ? OUI NON
- Le nombre de médecins généralistes proches était-il suffisant ? OUI NON
- La pharmacie était-elle située dans une zone commerciale attractive ou isolée ? .....
- La pharmacie était-elle bien accessible et visible ? OUI NON
- Au moment de l'association, y avait-il à proximité un projet susceptible d'augmenter la fréquentation de l'officine :
  hôpital, arrivée de nouveaux médecins, maison de retraite... ? .....
- Pourrait-on dire que la région était plutôt économiquement « sinistrée » (fermeture d'entreprises, fuite de la population) ou plutôt « saine » ? .....
- Quelles étaient la densité et la moyenne d'âge de la population ? .....

VI - LE COTE RELATIONNEL

- Votre arrivée parmi l'équipe officinale déjà présente s'est-elle bien passée ? OUI NON
- Y a-t-il eu des problèmes relationnels avec un ou des employés ? OUI NON
- Avez-vous été contraint de diminuer les effectifs ? Ou au contraire avez-vous embauché de nouveaux employés ? OUI NON
- Quelle était la proportion de pharmaciens et préparateurs, ainsi que la proportion Hommes/femmes dans l'officine ? .....
- Avez-vous réussi à instaurer de bonnes relations avec vos confrères des officines proches ? Et avec les médecins installés aux alentours ? OUI NON
- La clientèle habituelle a-t-elle réagit favorablement ? OUI NON
- Avez-vous instauré des changements dans l'organisation de l'équipe officinale (méthodes de travail, horaires, outils de travail...) ? .....
- Entretenez-vous de bonnes relations avec votre associé ? OUI NON
- Connaissiez-vous votre associé de longue date ? Ou s'agit-il d'une association en vue d'un départ en retraite ? .....
- Avez-vous des liens familiaux avec votre associé ? OUI NON
- Chaque associé a-t-il des fonctions bien définies ? OUI NON

VII - LE GROSSISTE REPARTITEUR

- Avez-vous continué à travailler avec le même grossiste ? OUI NON
- Dans la recherche de votre officine, avez-vous été conseillé ou informé Sur les propositions d'associations par votre grossiste ? OUI NON
- Actuellement, avez-vous de bonnes relations avec votre grossiste ? OUI NON

VIII - L'ASSURANCE

- Avez-vous continué à travailler avec le même assureur qu'auparavant ? OUI NON
- Avez-vous souscrit une assurance « décès à fonds perdus » ? OUI NON
- Avez-vous souscrit une assurance « perte d'exploitation » ? OUI NON
- Avez-vous souscrit d'autres assurances facultatives (maladie, juridique, incapacité totale, temporaire) ? OUI NON
- Pensez-vous être bien couvert par votre assurance professionnelle ? OUI NON

ANNEXE 3

MODELE TYPE DE LA LETTRE DE PRESENTATION ACCOMPAGNANT LES QUESTIONNAIRES

Melle Alice LAURENT
27 Rue de la Moselotte

88200 ST ETIENNE LES RT

Le 25/02/10

Madame, Monsieur,

Etudiante en 6ème année à la faculté de pharmacie de Nancy, j'ai choisi d'orienter mon sujet de thèse sur les difficultés rencontrées par les pharmaciens lorrains lors de leur installation en officine.

Ma thèse repose sur l'exploitation du questionnaire que vous trouverez ci-joint, qui a pour but de refléter au mieux la réalité sur les difficultés rencontrées lors de l'achat d'une officine ou de l'association de pharmaciens.

Votre collaboration, en répondant à mon questionnaire, est d'une grande importance à mes yeux pour le bon déroulement de ma thèse.

Je vous remercie de bien vouloir m'accorder un peu de votre temps et de votre expérience pour m'aider dans l'élaboration de celle-ci.

Dans un souci d'organisation, j'aurais besoin de votre réponse pour le 31 mars 2010.

Dans cette attente, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'assurance de mes sentiments les meilleurs.

A. LAURENT

ANNEXE 4

TABLEAU DE SYNTHESE DES RESULTATS AUX QUESTIONNAIRES « ACHATS »

SYNTHESE DES RESULTATS AUX QUESTIONNAIRES "ACHATS"

Nombre de questionnaires envoyés: **205**

Nombre de questionnaires retournés : **106**

51,71 %

AVEZ-VOUS ACHETE L'OFFICINE SEUL OU A PLUSIEURS ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Seul	61	57,5%
A plusieurs	44	41,5%

VOTRE PATRIMOINE FINANCIER ETAIT-IL IMPORTANT ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	21	19,8%
Non	80	75,5%

AVIEZ-VOUS DES PRETS BANCAIRES EN COURS AU MOMENT DE L'ACQUISITION ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	51	48,1%
Non	55	51,9%

SI OUI, CES PRETS ONT-ILS POSE PROBLEME ?

Réponse	Nombre de réponses	%[2]
Oui	3	5,8%
Non	47	90,4%

AVIEZ-VOUS UN APPORT PERSONNEL ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	89	84,0%
Non	16	15,1%

SI OUI, QUEL ETAIT LE TYPE D'APPORT ?

Réponse	Nombre de réponses	%[3]
Familial	34	38,2%
Personnel	41	46,1%

[2] Calculé sur la base des 51 réponses positives à la question précédente
[3] Calculé sur la base des 89 réponses positives à la question précédente

SI OUI, QUEL ETAIT LE % D'APPORT ?

Réponse	Nombre de réponses	%[4]
1%	3	3,4%
2%	1	1,1%
3%	2	2,2%
4%	1	1,1%
5%	12	13,5%
8%	7	7,9%
10%	28	31,5%
14%	1	1,1%
15%	9	10,1%
20%	8	9,0%
25%	4	4,5%
26%	1	1,1%
30%	3	3,4%
32%	1	1,1%
36%	1	1,1%

AVEZ-VOUS RENCONTRE DES DIFFICULTES POUR OBTENIR CE PRET BANCAIRE?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	25	23,6%
Non	81	76,4%

AVEZ-VOUS SOUSCRIT CE PRET AUPRES DE VOTRE BANQUE HABITUELLE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	24	22,6%
Non	82	77,4%

AVEZ-VOUS SOUSCRIT CE PRET AUPRES DE LA BANQUE DU PREDECESSEUR ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	16	15,1%
Non	88	83,0%

[4] Calculé sur la base des 89 réponses positives à l'avant dernière question

QUELLE ETAIT LA DUREE DE CE PRET ?

Réponse	Nombre de réponses	%
10 ans	1	0,9%
11 ans	2	1,9%
12 ans	78	73,6%
13 ans	3	2,8%
14 ans	2	1,9%
15 ans	20	18,9%

QUEL ETAIT LE TAUX D'INTERET DE CE PRET ?

Réponse	Nombre de réponses	%
2,4%	2	1,9%
2,5%	4	3,8%
2,7%	4	3,8%
2,9%	10	9,4%
3,0%	6	5,7%
3,1%	2	1,9%
3,2%	2	1,9%
3,3%	6	5,7%
3,4%	9	8,5%
3,5%	8	7,5%
3,8%	11	10,4%
3,9%	6	5,7%
4,0%	7	6,6%
4,3%	9	8,5%
4,5%	7	6,6%
4,7%	5	4,7%
5,0%	3	2,8%
5,7%	2	1,9%
8,0%	1	0,9%

LES GARANTIES BANCAIRES EXIGEES ETAIENT-ELLES IMPORTANTES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	90	84,9%
Non	16	15,1%

Y AVAIT-IL DES PENALITES DE REMBOURSEMENT ANTICIPE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	36	34,0%
Non	62	58,5%

AVEZ-VOUS FAIT APPEL AUX CONSEILS DE SPECIALISTES DES TRANSACTIONS D'OFFICINES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	44	41,5%
Non	62	58,5%

BON DEROULEMENT DE LA NEGOCIATION DU PRIX DE L'OFFICINE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	89	84,0%
Non	13	12,3%

L'OFFICINE ETAIT-ELLE SUR/SOUS EVALUEE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	36	34,0%
Non	58	54,7%
Sur-évaluée	19	52,8%[5]
Sous-évaluée	4	11,1%[6]

LE CHIFFRE D'AFFAIRES ETAIT-IL SUFFISANT ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	75	70,8%
Non	27	25,5%

L'OFFICINE ETAIT-ELLE RENTABLE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	85	80,2%
Non	17	16,0%

[5] Calculé sur la base des 36 réponses positives
[6] Calculé sur la base des 36 réponses positives

III. LA RECHERCHE DE L'OFFICINE IDEALE

COMMENT AVEZ-VOUS TROUVE VOTRE OFFICINE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Cabinet spécialisé	35	33,0%
Porte à porte	16	15,1%
Répartiteur	15	14,2%
Bouche à oreilles	31	29,2%
Famille	7	6,6%

QUEL TYPE D'OFFICINE RECHERCHIEZ-VOUS ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Rurale	57	53,8%
Urbaine	32	30,2%

ÊTES-VOUS PROPRIETAIRE DES MURS ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	48	45,3%
Non	57	53,8%

SI OUI, AVEZ-VOUS CREE UNE SCI ?

Réponse	Nombre de réponses	%[7]
Oui	39	81,3%
Non	9	18,8%

SI NON, ÊTES-VOUS LOCATAIRE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	57	53,8%

SI OUI, AVEZ-VOUS RENCONTRE DES PROBLEMES A L'ANALYSE DU BAIL ?

Réponse	Nombre de réponses	%[8]
Oui	10	17,5%
Non	46	80,7%

[7] Calcul sur la base des 48 réponses positives à la question précédente
[8] Calcul sur la base des 57 réponses positives à la question précédente, dont 1 abstention

REALISATION D'UNE ANALYSE DU MARCHE

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	24	22,6%
Non	79	74,5%

ETUDE DU PLAN LOCAL D'URBANISME, CIRCULATION...

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	71	67,0%
Non	34	32,1%

ETUDE DU TISSU ECONOMIQUE DE LA COMMUNE

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	74	69,8%
Non	32	30,2%

ETUDE DE LA DEMOGRAPHIE DE LA COMMUNE

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	80	75,5%
Non	26	24,5%

ETUDE DU DETAIL DES VENTES

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	86	81,1%
Non	20	18,9%

ETUDE DES ACTIVITES SPECIALISEES

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	80	75,5%
Non	25	23,6%

ETUDE DU LOCAL PROFESSIONNEL

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	86	81,1%
Non	20	18,9%

ETUDE DES RESSOURCES HUMAINES

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	72	67,9%
Non	27	25,5%

REALISATION D'UN AUDIT JURIDIQUE

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	1	0,9%
Non	101	95,3%

MODE D'EXERCICE DU PREDECESSEUR

Réponse	Nombre de réponses	%
Nom propre	68	64,2%
SNC	15	14,2%
EURL	2	1,9%
SEL	9	8,5%
Gérance	1	0,9%

NATURE DES CONTRATS DE TRAVAIL

Réponse	Nombre de réponses	%
CDI	86	81,1%
Autres que CDI	5	4,7%

PROPRIETE DES MURS PRECEDEMMENT

Réponse	Nombre de réponses	%
Prédécesseur (vendeur)	42	39,6%
Pas le prédécesseur	36	34,0%

TRANSMISSIONS DE CONTRATS

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	62	58,5%
Non	32	30,2%

POSSIBILITES D'AMELIORATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	91	85,8%
Non	12	11,3%

SI OUI, DE QUEL % ?

Réponse	Nombre de réponses	%[9]
2%	1	1,1%
3%	5	5,5%
5%	13	14,3%
10%	16	17,6%
20%	12	13,2%
25%	1	1,1%
30%	4	4,4%
50%	2	2,2%
100%	6	6,6%

POSSIBILITES D'AMELIORATION DE LA MARGE ET/OU BAISSE DES CHARGES

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	79	74,5%
Non	24	22,6%

IMPORTANT CHIFFRE D'AFFAIRES GENERE AVEC LES COLLECTIVITES

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	19	17,9%
Non	86	81,1%

LE NOMBRE DE RETROCESSIONS ETAIT-IL IMPORTANT ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	17	16,0%
Non	87	82,1%

[9] Calcul sur la base des 91 réponses positives à la question précédente

LA SUBSTITUTION GENERIQUE ETAIT-ELLE SATISFAISANTE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	32	30,2%
Non	58	54,7%

TAUX DE SUBSTITUTION GENERIQUE

Réponse	Nombre de réponses	%
0%	8	7,5%
5%	2	1,9%
10%	5	4,7%
20%	1	0,9%
30%	2	1,9%
50%	10	9,4%
60%	10	9,4%
70%	13	12,3%
80%	17	16,0%
90%	6	5,7%

QUELLE ETAIT L'IMPORTANCE DES COÛTS LIES AU PERSONNEL ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Faible	19	17,9%
Normale	26	24,5%
Elevée	21	19,8%

Y AVAIT-IL DES TRAVAUX A PREVOIR ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	66	62,3%
Non	39	36,8%

SI OUI, QUELLE ETAIT L'IMPORTANCE DE CES TRAVAUX ?

Réponse	Nombre de réponses	%[10]
Faible	4	6,1%
Moyenne	11	16,7%
Elevée	31	47,0%

[10] Calcul sur la base des 66 réponses positives à la question précédente

AVEZ-VOUS RENCONTRE DES PROBLEMES LORS DE L'INVENTAIRE DE CESSION ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	23	21,7%
Non	82	77,3%

Y A-T-IL EU DES DIFFICULTES LORS DE LA VENTE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	24	22,6%
Non	81	76,4%

Y A-T-IL EU DES ANOMALIES LORS DE LA CONSULTATION DES DIFFERENTS REGISTRES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	6	5,7%
Non	98	92,5%

QUEL MODE D'EXPLOITATION AVEZ-VOUS CHOISI ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Nom propre	28	26,4%
SNC	7	6,6%
SELARL	44	41,5%
SARL	3	2,8%
SELEURL	14	13,2%
EURL	3	2,8%

IV. LE CÔTE ADMINISTRATIF

QUELLE FILIERE AVEZ-VOUS CHOISIE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Officine	89	83,7%
Industrie	11	10,4%
Hôpital	6	5,7%

REALIASATION ET VALIDATION DU STAGE OFFICINAL EN 6EME ANNEE

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	85	80,2%
Non	19	17,9%

DELAI D'INSCRIPTION A L'ORDRE APRES L'OBTENTION DU DIPLOME

Réponse	Nombre de réponses	%
Immédiatement	59	55,7%
1 mois	8	7,5%
2 mois	3	2,8%
3 mois	5	4,7%
6 mois	4	3,8%
7 mois	1	0,9%
1 an	14	13,2%
2 ans	3	2,8%
3 ans	3	2,8%
4 ans	2	1,9%
12 ans	1	0,9%
15 ans	1	0,9%

DEPOT DES DEMANDES SIMULTANEMENT A LA DDASS ET AU CROP

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	91	85,8%
Non	7	6,6%

SI OUI, RESPECT DU DELAI DE 3 MOIS DE LEUR PART

Réponse	Nombre de réponses	%[11]
Oui	89	97,8%
Non	2	2,2%

[11] Calcul sur la base des 91 réponses positives à la question précédente

OBTENTION DU DIPLOME EN FRANCE

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	102	96,2%
Non	4	3,8%

SI NON, Y A-T-IL EU DES DIFFICULTES LIEES A CE DIPLOMEHORS DE FRANCE ?

Réponse	Nombre de réponses	%[12]
Oui	0	0,0%
Non	4	100,0%

AVEZ-VOUS PROCEDE AU TRANSFERT DE VOTRE OFFICINE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	8	7,5%
Non	98	92,5%

ÊTES-VOUS CONCERNE PAR LE REGROUPEMENT D'OFFICINES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	16	15,1%
Non	90	84,9%

AVEZ-VOUS INSTAURE UN REGLEMENT INTERIEUR ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	59	55,7%
Non	45	42,5%

SI OUI, CE REGLEMENT A-T-IL ETE FACILE A INSTAURER ET BIEN ACCEPTE ?

Réponse	Nombre de réponses	%[13]
Oui	54	91,5%
Non	2	3,4%

[12] Calcul sur la base des 4 réponses négatives à la question précédente
[13] Calcul sur la base des 59 réponses positives à la question précédente, dont 3 abstentions

IV. LE CÔTE GEOGRAPHIQUE

QUELLE ETAIT LA DENSITE DE PHARMACIES DANS LA COMMUNE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
1 pharmacie	34	32,1%
2 pharmacies	24	22,6%
3 pharmacies	9	8,5%
4 pharmacies	5	4,7%
5 pharmacies	7	6,6%
8 pharmacies	1	0,9%
9 pharmacies	1	0,9%
10 pharmacies	1	0,9%
11 pharmacies	1	0,9%
12 pharmacies	1	0,9%
Forte densité	12	11,3%

Y AVAIT-IL UNRISQUE DE TRANSFERT OU CREATION D'OFFICINES A PROXIMITE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	13	12,3%
Non	90	84,9%

LE NOMBRE DE MEDECINS GENERALISTES ETAIT-IL SUFFISANT ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	75	70,8%
Non	30	28,3%

LA PHARMACIE ETAIT-ELLE SITUEE DANS UNE ZONE ATTRACTIVE OU ISOLEE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Attractive	33	31,1%
Isolée	35	33,0%
Ni l'une, ni l'autre	26	24,5%

Y AVAIT-IL UN PROJET, A PROXIMITE, SUSCEPTIBLE D'AUGMENTER LA FREQUENTATION ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	22	20,8%
Non	82	77,3%

LA REGION ETAIT-ELLE ECONOMIQUEMENT SAINE OU SINISTREE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Saine	54	50,9%
Sinistrée	48	45,3%

LA PHARMACIE ETAIT-ELLE BIEN ACCESSIBLE ET VISIBLE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	78	73,6%
Non	28	26,4%

QUELLE ETAIT LA DENSITE DE POPULATION DE LA COMMUNE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Faible	8	7,5%
Moyenne	17	16,0%
Bonne	21	19,8%

QUELLE ETAIT LA MOYENNE D'AGE DE LA POPULATION DE LA COMMUNE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Jeune	10	9,4%
Moyenne	23	21,7%
Âgée	22	20,8%

V. LE CÔTE RELATIONNEL

VOTRE ARRIVEE PARMI L'EQUIPE OFFICINALE DEJA PRESENTE S'EST-ELLE BIEN PASSEE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	90	84,9%
Non	11	10,4%
Mitigée	4	3,8%

Y A-T-IL EU DES PROBLEMES RELATIONNELS AVEC UN/DES EMPLOYES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	44	41,5%
Non	61	57,5%

MODIFICATIONS DES EFFECTIFS

Réponse	Nombre de réponses	%
Embauches	30	28,3%
Licenciements	36	34,0%
Aucun changement	36	34,0%

QUELLE ETAIT LA PROPORTION PHARMACIENS/PREPARATRICES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
50/50%	24	22,6%
1 pharmacien/0 préparatrice	1	0,9%
1 pharmacien/2 préparatrices	21	19,8%
1 pharmacien/3 préparatrices	11	10,4%
1 pharmacien/4 préparatrices	4	3,8%
1 pharmacien/5 préparatrices	1	0,9%
1 pharmacien/6 préparatrices	1	0,9%
2 pharmaciens/0 préparatrice	1	0,9%
2 pharmaciens/1 préparatrice	7	6,6%
2 pharmaciens/3préparatrices	8	7,5%
2 pharmaciens/5 préparatrices	1	0,9%
2 pharmaciens/6 préparatrices	2	1,9%
3 pharmaciens/2 préparatrices	1	0,9%
3 pharmaciens/5 préparatrices	1	0,9%
3 pharmaciens/7 préparatrices	2	1,9%

QUELLE ETAIT LA PROPORTION HOMMES/FEMMES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
0 homme	39	36,8%
0 femme	4	3,8%
50/50%	10	9,4%
1 homme/2 femmes	7	6,6%
1 homme/3 femmes	9	8,5%
1 homme/4 femmes	6	5,7%
1 homme/5 femmes	6	5,7%
1 homme/6 femmes	5	4,7%
1 homme/7 femmes	1	0,9%
1 homme/9 femmes	2	1,9%
2 hommes/1 femme	2	1,9%
2 hommes/3 femmes	1	0,9%
2 hommes/5 femmes	1	0,9%
3 hommes/4 femmes	1	0,9%
3 hommes/5 femmes	1	0,9%
3 hommes/13 femmes	1	0,9%

AVEZ-VOUS INSTAURE DE BONNES RELATIONS AVEC LES CONFRERES DES OFFICINES PROCHES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	85	80,2%
Non	18	17,0%

AVEZ-VOUS INSTAURE DE BONNES RELATIONS AVEC LES MEDECINS INSTALLES AUX ALENTOURS ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	92	86,8%
Non	9	8,5%

BONNE REACTION DE LA CLIENTELE

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	94	88,7%
Non	9	8,5%

CHANGEMENTS DANS L'ORGANISATION DE L'OFFICIN

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	86	81,1%
Non	18	17,0%

VI. LE GROSSITE REPARTITEUR

AVEZ-VOUS RENCONTRE DES PROBLEMES AVEC LE GROSSISTE DE VOTRE PREDECESSEUR LORS DE VOTRE INSTALLATION ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	12	11,3%
Non	94	88,7%

AVEZ-VOUS CONTINUE A TRAVAILLER AVEC LE MÊME GROSSISTE QUE VOTRE PREDECESSEUR ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	56	52,8%
Non	49	46,2%

A QUEL MOMENT DE L'ACHAT AVEZ-VOUS RENCONTRE VOTRE FUTUR GROSSISTE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
6 mois avant l'installation	7	6,6%
4 mois avant l'installation	1	0,9%
3 mois avant l'installation	10	9,4%
2 mois avant l'installation	12	11,3%
1 mois avant l'installation	23	21,7%
Le jour de l'installation (J_0)	9	8,5%

DANS LA RECHERCHE DE VOTRE OFFICINE, AVEZ-VOUS ETE CONSEILLE OU INFORME SUR LES OFFICINES EN VENTE PAR VOTRE GROSSISTE

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	39	36,8%
Non	67	63,2%

VOTRE GROSSISTE VOUS A-T-IL AIDE LORS DE VOTRE INSTALLATION ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	92	86,8%
Non	13	12,3%

SI OUI, PAR QUEL TYPE D'AIDE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Conditions spécifiques d'installation	6	6,5%
Découpage financier et conditions spécifiques d'installation	34	37,0%
Découpage financier	40	43,5%

LE MODE DE PAIEMENT COURT DE CE DECOUPAGE FINANCIER A-T-IL POSE PROBLEME ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	6	5,7%
Non	87	82,1%

ACTUELLEMENT AVEZ-VOUS DE BONNES RELATIONS AVEC VOTRE GROSSISTE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	98	92,5%
Non	7	6,6%

VII. L'ASSURANCE

AVEZ-VOUS CONTINUE A TRAVAILLER AVEC LE MÊME ASSUREUR QUE VOTRE PREDECESSEUR ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	29	27,4%
Non	76	71,7%

AVEZ-VOUS SOUSCRIT UNE ASSURANCE "DECES A FONDS PERDUS" ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	54	50,9%
Non	43	40,6%

AVEZ-VOUS SOUSCRIT UNE ASSURANCE "PERTE D'EXPLOITATION" ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	94	88,7%
Non	10	9,4%

AVEZ-VOUS SOUSCRIT D'AUTRES ASSURANCES FACULTATIVES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	98	92,5%
Non	6	5,7%

PENSEZ-VOUS ÊTRE BIEN COUVERT PAR VOTRE ASSURANCE PROFESSIONNELLE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	99	93,4%
Non	6	5,7%

ANNEXE 5

TABLEAU DE SYNTHESE DES RESULTATS AUX QUESTIONNAIRES « ASSOCIATIONS »

SYNTHESE DES RESULTATS AUX QUESTIONNAIRES "ASSOCIATIONS"

Nombre de questionnaires envoyés: **40**

Nombre de questionnaires retournés : **23**

57,5 %

I. SITUATION PERSONNELLE AU MOMENT DE L'ACQUISITION

QUEL AGE AVIEZ-VOUS AU MOMENT DE L'ACQUISITION DE VOTRE OFFICINE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
26 ans	1	4,3%
28 ans	2	8,7%
29 ans	3	13,0%
30 ans	3	13,0%
31 ans	1	4,3%
32 ans	1	4,3%
33 ans	4	17,4%
37 ans	3	13,0%
39 ans	1	4,3%
41 ans	1	4,3%
45 ans	1	4,3%
49 ans	1	4,3%
50 ans	1	4,3%

DEPUIS COMBIEN D'ANNEES EXERCIEZ-VOUS ?

Réponse	Nombre de réponses	%
1 an	1	4,3%
2 ans	1	4,3%
3 ans	1	4,3%
4 ans	2	8,7%
5 ans	5	21,7%
7 ans	2	8,7%
8 ans	2	8,7%
10 ans	3	13,0%
11 ans	1	4,3%
12 ans	1	4,3%
15 ans	1	4,3%
16 ans	1	4,3%
25 ans	1	4,3%
26 ans	1	4,3%

QUEL ETAIT VOTRE STATUT MARITAL AU MOMENT DE L'ACQUISITION ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Marié	16	69,6%
Célibataire	7	30,4%

ETAIT-CE VOTRE PREMIERE INSTALLATION ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	20	86,9%
Non	3	13,1%

AVIEZ-VOUS DES PROCHES / PARENTS PHARMACIENS TITULAIRES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	9	39,1%
Non	13	56,5%

II. LE CÔTE FINANCIER

COMBIEN D'ASSOCIES COMPTE VOTRE OFFICINE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
1 associé	3	13,0%
2 associés	19	82,6%
3 associés	1	4,3%

QUELLE EST LA REPARTITION DES PARTS SOCIALES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
50/50%	16	69,6%
49/51%	1	4,3%
40/60%	1	4,3%
70/30%	1	4,3%
80/20%	1	4,3%
85/15%	1	4,3%
95/5%	1	4,3%
70/25/5%	1	4,3%

VOTRE PATRIMOINE FINANCIER ETAIT-IL IMPORTANT ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	5	21,7%
Non	18	78,3%

AVIEZ-VOUS DES PRETS BANCAIRES EN COURS AU MOMENT DE L'ACQUISITION ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	8	34,8%
Non	15	65,2%

SI OUI, CES PRETS ONT-ILS POSE PROBLEME POUR LE NOUVEL EMPRUNT ?

Réponse	Nombre de réponses	%[14]
Oui	0	0,0%
Non	8	100,0%

[14] Calculé sur la base des 8 réponses positives à la question précédente

AVIEZ-VOUS UN APPORT PERSONNEL POUR L'ACHAT DE VOTRE OFFICINE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	19	82,6%
Non	4	17,4%

SI OUI, QUEL ETAIT LE TYPE D'APPORT ?

Réponse	Nombre de réponses	%[15]
Personnel	12	63,2%
Familial	7	36,8%

SI OUI, QUEL ETAIT LE % D'APPORT ?

Réponse	Nombre de réponses	%[16]
5%	2	10,5%
6%	2	10,5%
10%	3	15,8%
18%	1	5,3%
20%	4	21,1%
30%	1	5,3%
60%	1	5,3%
100%	1	5,3%

AVEZ-VOUS RENCONTRE DES DIFFICULTES POUR OBTENIR LE PRET BANCAIRE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	3	13,0%
Non	16	69,6%

AVEZ-VOUS SOUSCRIT CE PRET AUPRES DE VOTRE BANQUE HABITUELLE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	10	43,5%
Non	11	47,8%

[15] Calculé sur la base des 19 réponses positives à l'avant dernière question
[16] Calculé sur la base des 19 réponses positives à l'avant dernière question

AVEZ-VOUS SOUSCRIT CE PRET AUPRES DE LA BANQUE DU PREDECESSEUR ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui:	10	43,5%
Non:	11	47,8%

QUELLE ETAIT LA DUREE DE CE PRET ?

Réponse	Nombre de réponses	%
4 ans	1	4,3%
5 ans	1	4,3%
10 ans	1	4,3%
12 ans	11	47,8%
13 ans	1	4,3%
15 ans	6	26,1%

QUEL ETAIT LE TAUX D'INTERET DE CE PRET ?

Réponse	Nombre de réponses	%
1,7%	1	4,3%
2,8%	4	17,4%
2,9%	1	4,3%
3,0%	1	4,3%
3,3%	1	4,3%
3,7%	1	4,3%
3,8%	1	4,3%
4,2%	2	8,7%
4,6%	2	8,7%
4,9%	1	4,3%
5,0%	1	4,3%
5,5%	1	4,3%
8,0%	1	4,3%
8,7%	1	4,3%

LES GARANTIES BANCAIRES EXIGEES ETAIENT-ELLES IMPORTANTES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	12	52,2%
Non	7	30,4%

Y AVAIT-IL DES PENALITES DE REMBOURSEMENT ANTICIPE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	14	60,9%
Non	6	26,1%

AVEZ-VOUS REALISE UNE PRE-ETUDE AFIN D'ANTICIPER LE COMPROMIS DE VENTE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	10	43,5%
Non	10	43,5%

LA NEGOCIATION DU PRIX DES PARTS S'EST-ELLE BIEN DEROULEE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	20	86,9%
Non	1	4,3%

QUEL MODE D'EXPLOITATION AVEZ-VOUS CHOISI ?

Réponse	Nombre de réponses	%
SEL	2	8,7%
SELARL	9	39,1%
SNC	12	52,2%

III. LA RECHERCHE DE L'OFFICINE IDEALE

QUEL TYPE D'OFFICINE RECHERCHIEZ-VOUS ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Rurale	17	73,9%
Urbaine	4	17,4%

AVEZ-VOUS ELARGI VOS CRITERES EN COURS DE RECHERCHE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	3	13,0%
Non	18	78,3%

CRITERES DE CHOIX DE L'ASSOCIE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Aucun critère	5	21,7%
Ami	2	8,7%
Conjoint	5	21,7%
Collègue	4	17,4%
Famille	5	21,7%
Rencontre par intermédiaire	2	8,7%

UNE ANALYSE DU MARCHE A-T-ELLE ETE FAITE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	3	13,0%
Non	19	82,6%

ETUDE DU PLAN LOCAL D'URBANISME, CIRCULATION...

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	8	34,8%
Non	12	52,2%

ETUDE DU TISSU ECONOMIQUE DE LA COMMUNE

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	9	39,1%
Non	11	47,8%

ETUDE DE LA DEMOGRAPHIE DE LA COMMUNE

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	9	39,1%
Non	11	47,8%

ETUDE DU DETAIL DES VENTES

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	17	73,9%
Non	5	21,7%

ETUDE DES ACTIVITES SPECIALISEES

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	15	65,2%
Non	6	26,1%

ETUDE DU LOCAL PROFESSIONNEL

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	16	69,6%
Non	6	26,1%

ETUDE DES RESSOURCES HUMAINES

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	17	73,9%
Non	5	21,7%

REALISATION D'UN AUDIT JURIDIQUE

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	3	13,0%
Non	19	82,6%

MODE D'EXERCICE DU PREDECESSEUR

Réponse	Nombre de réponses	%
Nom propre	18	78,3%
SNC	5	21,7%

PROPRIETE DES MURS AVANT L'ASSOCIATION

Réponse	Nombre de réponses	%
Location	11	47,8%
Titulaire	6	26,1%

TRANSMISSIONS DE CONTRATS AVEC LE FONDS DE COMMERCE

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	15	65,2%
Non	3	13,0%

Y AVAIT-IL UN IMPORTANT CHIFFRE D'AFFAIRES AVEC DES COLLECTIVITES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	7	30,4%
Non	15	65,2%

LA SUBSTITUTION GENERIQUE ETAIT-ELLE SATISFAISANTE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	14	60,9%
Non	7	30,4%

TAUX DE SUBSTITUTION GENERIQUE

Réponse	Nombre de réponses	%
15%	1	4,3%
50%	1	4,3%
55%	1	4,3%
70%	4	17,4%
75%	4	17,4%
80%	5	21,7%

QUELLE ETAIT L'IMPORTANCE DES COÛTS LIES AU PERSONNEL ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Faible	6	26,1%
Moyenne	9	39,1%

AVEZ-VOUS PU CONSULTER LES REGISTRES COMPTABLES AVANT LA VENTE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	21	91,3%
Non	0	0,0%

Y A-T-IL EU DES ANOMALIES LORS DE LA CONSULTATION DES DIFFERENTS REGISTRES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	4	19,0%
Non	17	81,0%

IV. LE CÔTE ADMINISTRATIF

QUELLE FILIERE AVIEZ-VOUS CHOISIE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Officine	20	86,9%
Industrie	3	13,0%
Hôpital	0	0,0%

AVIEZ-VOUS VALIDE VOTRE STAGE OFFICINAL EN 6EME ANNEE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	18	78,3%
Non	5	21,7%

DELAI D'INSCRIPTION A L'ORDRE DES PHARMACIENS APRES L'OBTENTION DE VOTRE DIPLÔME ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Immédiatement	13	56,5%
1 mois	3	13,0%
1 an	4	17,4%
2 ans	1	4,3%
7 ans	1	4,3%
10 ans	1	4,3%

AVEZ-VOUS OBTENU VOTRE DIPLOME EN FRANCE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	21	91,3%
Non	1	4,3%

SI DIPLOME OBTENU HORS DE FRANCE, AVEZ-VOUS DÛ REALISER UNE EPREUVE DE VERIFICATION DES CONNAISSANCES/LANGUE FRANCAISE OU RENCONTRE DES DIFFICULTES POUR OBTENIR VOTRE AUTORISATION D'EXERCICE ?

Réponse	Nombre de réponses	%[17]
Oui	0	0,0%
Non	1	100,0%

[17] Calcul sur la base de 1 réponse négative à la question précédente

AVEZ-VOUS PROCEDE AU TRANSFERT DE L'OFFICINE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	1	4,3%
Non	22	95,7%

ÊTES-VOUS CONCERNE PAR LE REGROUPEMENT D'OFFICINES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	3	13,0%
Non	20	86,9%

AVEZ-VOUS ETE ASSOCIE A UN « ASSOCIE EXTERIEUR » ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	2	8,7%
Non	21	91,3%

AVEZ-VOUS PRIS CONNAISSANCE DES STATUTS DE LA SOCIETE AVANT L'ASSOCIATION ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	19	82,6%
Non	4	17,4%

CERTAINS ARTICLES DE CES STATUTS ONT-ILS POSE PROBLEME?

Réponse	Nombre de réponses	%[18]
Oui	2	10,5%
Non	17	89,5%

AVEZ-VOUS INSTAURE UN REGLEMENT INTERIEUR?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	16	69,6%
Non	7	30,4%

[18] Calcul sur la base des 19 réponses positives à la question précédente

CE REGLEMENT A-T-IL ETE FACILE A INSTAURER OU BIEN ACCEPTE?

Réponse	Nombre de réponses	%[19]
Oui	11	68,8%
Non	3	18,8%

[19] Calcul sur la base des 16 réponses positives à la question précédente

V. LE CÔTE GEOGRAPHIQUE

QUEL ETAIT LA DENSITE DE PHARMACIES DANS LA COMMUNE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
1	8	34,8%
2	1	4,3%
3	6	26,1%
11	1	4,3%

LES OFFICINES N'ETAIENT-ELLES PAS TROP PROCHES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	5	21,7%
Non	14	60,9%

Y AVAIT-IL UN RISQUE DE TRANSFERT/CREATION D'OFFICINE A PROXIMITE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	3	13,0%
Non	17	73,9%

LA CONCURRENCE VOUS SEMBLAIT-ELLE IMPORTANTE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui:	9	39,1%
Non:	13	56,5%

LE NOMBRE DE MEDECINS GENERALISTES PROCHES ETAIT-IL SUFFISANT ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	16	69,6%
Non	7	30,4%

LA PHARMACIE ETAIT-ELLE SITUEE DANS UNE ZONE COMMERCIALE ATTRACTIVE OU ISOLEE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Attractive	7	30,4%
Isolée	8	34,8%
Ni l'une, ni l'autre	6	26,1%

LA PHARMACIE ETAIT-ELLE ACCESSIBLE ET VISIBLE?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	19	82,6%
Non	3	13,0%

Y AVAIT-IL UN PROJET, A PROXIMITE, SUSCEPTIBLE D'AUGMENTER LA FREQUENTATION DE L'OFFICINE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	5	21,7%
Non	17	73,9%

LA REGION ETAIT-ELLE ECONOMIQUEMENT SAINE OU SINISTREE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Saine	9	39,1%
Sinistrée	13	56,5%

QUELLE ETAIT LA DENSITE DE LA POPULATION DE LA COMMUNE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Faible	3	13,0%
Moyenne	5	21,7%
Forte	0	0,0%

QUELLE ETAIT LA MOYENNE D'ÂGE DE LA POPULATION ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Moyenne	4	17,4%
Âgée	5	21,7%

VI. LE CÔTE RELATIONNEL

VOTRE ARRIVEE PARMI L'EQUIPE OFFICINALE DEJA PRESENTE S'EST-ELLE BIEN PASSEE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	21	91,3%
Non	2	8,7%

Y A-T-IL EU DES PROBLEMES RELATIONNELS AVEC UN/DES EMPLOYES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	9	39,1%
Non	14	60,9%

MODIFICATIONS DES EFFECTIFS

Réponse	Nombre de réponses	%
Embauches	2	8,7%
Licenciements	5	21,7%
Aucun changement	16	69,6%

QUELLE ETAIT LA PROPORTION PHARMACIENS/PREPARATRICES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
50/50%	4	17,4%
1 pharmacien/2 préparatrices	2	8,7%
1 pharmacien/3 préparatrices	2	8,7%
1 pharmacien/4 préparatrices	2	8,7%
2 pharmaciens/1 préparatrice	1	4,3%
2 pharmaciens/3 préparatrices	4	17,4%
2 pharmaciens/7 préparatrices	1	4,3%
3 pharmaciens/1 préparatrice	1	4,3%
3 pharmaciens/2 préparatrices	1	4,3%
3 pharmaciens/4 préparatrices	1	4,3%

QUELLE ETAIT LA PROPORTION HOMMES/FEMMES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
50/50%	1	4,3%
1 homme/2 femmes	2	8,7%
1 homme/3 femmes	2	8,7%
1 homme/4 femmes	3	13,0%
1 homme/5 femmes	1	4,3%
1 homme/6 femmes	1	4,3%
1 homme/7 femmes	1	4,3%
2 hommes/5 femmes	1	4,3%
0 homme	9	39,1%
0 femme	2	8,7%

BONNES RELATIONS AVEC LES CONFRERES DES OFFICINES PROCHES

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	21	91,3%
Non	2	8,7%

BONNES RELATIONS AVEC LES MEDECINS INSTALLES AUX ALENTOURS

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	23	100,0%
Non	0	0,0%

LA CLIENTELE HABITUELLE A-T-ELLE REAGI FAVORABLEMENT ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	23	100,0%
Non	0	0,0%

AVEZ-VOUS INSTAURE DES CHANGEMENTS DANS L'ORGANISATION DE L'EQUIPE OFFICINALE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	17	73,9%
Non	6	26,1%

ENTRETENEZ-VOUS DE BONNES RELATIONS AVEC VOTRE ASSOCIE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	19	82,6%
Non	1	4,3%

CONNAISSIEZ-VOUS VOTRE ASSOCIE DE LONGUE DATE OU S'AGIT-IL D'UNE ASSOCIATION EN VUE D'UN DEPART EN RETRAITE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Rencontre récente	3	13,0%
Rencontre de longue date	11	47,8%
Départ en retraite	9	39,1%

AVEZ-VOUS DES LIENS FAMILIAUX AVEC VOTRE ASSOCIE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	12	52,2%
Non	11	47,8%

CHAQUE ASSOCIE A-T-IL DES FONCTIONS BIEN DEFINIES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	14	60,9%
Non	9	39,1%

VII. LE GROSSITE REPARTITEUR

AVEZ-VOUS CONTINUE A TRAVAILLER AVEC LE MÊME GROSSISTE QU'AUPARAVANT ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	15	65,2%
Non	8	34,8%

AVEZ-VOUS ETE INFORME PAR VOTRE GROSSISTE LORS DE LA RECHERCHE DE PROPOSITIONS D'ASSOCIATIONS ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	4	17,4%
Non	19	82,6%

AVEZ-VOUS D E BONNES RELATIONS AVEC VOTRE GROSSISTE ACTUELLEMENT ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	22	95,7%
Non	1	4,3%

VIII. L'ASSURANCE

AVEZ-VOUS CONTINUE A TRAVAILLER AVEC LE MEME ASSUREUR QU'AUPARAVANT ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	18	78,3%
Non	5	21,7%

AVEZ-VOUS SOUSCRIT UNE ASSURANCE "DECES A FONDS PERDUS" ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	14	60,9%
Non	9	39,1%

AVEZ-VOUS SOUSCRIT UNE ASSURANCE "PERTE D'EXPLOITATION" ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	18	78,3%
Non	5	21,7%

AVEZ-VOUS SOUSCRIT D'AUTRES ASSURANCES FACULTATIVES ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	23	100,0%
Non	0	0,0%

PENSEZ-VOUS ETRE BIEN COUVERT PAR VOTRE ASSURANCE PROFESSIONNELLE ?

Réponse	Nombre de réponses	%
Oui	22	95,7%
Non	0	0,0%

ANNEXE 6

DEUX EXEMPLES DE QUESTIONNAIRES « ACHATS » REMPLIS PAR DES PHARMACIENS LORRAINS

QUESTIONNAIRE : CAS D'ACHATS D'OFFICINES

I - SITUATION PERSONNELLE AU MOMENT DE L'ACQUISITION

- Quel âge aviez-vous au moment de l'acquisition de votre officine ? 33 ans
- Depuis combien d'années exerciez-vous ? 8 ans
- Quel était votre statut marital à ce moment ? mariée
- Aviez-vous des enfants à charges ? Si oui, combien ? 2
- Etait-ce votre première installation en officine ? (OUI) NON
- Avez-vous des parents ou des proches pharmaciens d'officine (titulaires) ? OUI (NON)

II - LE COTE FINANCIER

- Avez-vous acheté votre officine seul ou à plusieurs pharmaciens ? 2 associés
- Votre patrimoine financier était-il important ? OUI (NON)
- Aviez-vous déjà à ce moment des prêts bancaires en cours ? OUI (NON)
  - Si oui, ont-ils posé problème pour votre nouvel emprunt ? OUI NON
- Aviez-vous un apport personnel pour l'achat de votre officine ? (OUI) NON
  - Si oui, quels étaient le type (personnel, familial) et le pourcentage de cet apport par rapport à la valeur de l'officine ? 15 %

Dans le cas où vous avez souscrit un emprunt pour l'achat de votre officine :

- Avez-vous rencontré des difficultés pour obtenir ce prêt ? OUI (NON)
- Ce prêt a-t-il été souscrit auprès de votre banque habituelle ? OUI (NON)
- Ce prêt a-t-il été souscrit auprès de la banque de votre prédécesseur ? OUI (NON)
- Quelle a été la durée de ce prêt ? 12 ans
- Quel était le taux d'intérêt de ce prêt ? 4 %
- Les garanties exigées par la banque étaient-elles importantes (nantissement du fonds, hypothèque, caution) ? (OUI) NON
- Y avait-il des pénalités de remboursement anticipé ? OUI NON

- Avez-vous fait appel aux conseils de spécialistes des transactions d'officines ? (OUI) NON
- La négociation du prix de l'officine s'est-elle bien déroulée ? (OUI) NON
- Selon vous, la pharmacie était-elle sur évaluée ou sous évaluée (% d'EBE = éxédent brut d'exploitation ou % du chiffre d'affaire) ? (OUI) NON
- Le chiffre d'affaire était-il suffisant ? (OUI) NON
- La pharmacie était-elle rentable ? (OUI) NON

III - LA RECHERCHE DE L'OFFICINE IDEALE

- Comment avez-vous trouvé votre officine : cabinet spécialisé, porte à porte, répartiteur ? porte à porte
- Quel type d'officine recherchiez-vous (taille, rurale ou urbaine) ? rurale
- Etes-vous propriétaire des murs ? (OUI) NON
  - Si oui, avez-vous créé une SCI ? (OUI) NON
- Etes-vous locataire ? (OUI) NON
  - Si oui, l'analyse du bail a-t-elle soulevé des problèmes ? OUI (NON)
- Une analyse du marché a-t-elle été faite ? OUI (NON)

Concernant le secteur d'implantation, les éléments suivants ont-ils été étudiés :

- Plan local d'urbanisme, circulation, stationnement ? OUI (NON)
- Tissu économique de la commune ? (OUI) NON
- Démographie ? (OUI) NON

Concernant l'activité de l'officine, les éléments suivants ont-ils été étudiés :

- Le détail des ventes (médicaments, parapharmacie...) ? (OUI) NON
- Les activités spécialisées (MAD, orthopédie...) ? (OUI) NON
- Le local professionnel (location ou achat, état, travaux à prévoir) ? OUI (NON)
- Les ressources humaines ? (OUI) NON
- Un audit juridique a-t-il été fait afin d'obtenir plus d'informations sur l'officine ? OUI (NON)

- Quel était le mode d'exercice du prédécesseur ? mono praticien
- Quelle était la nature des contrats de travail ? C.D.I.
- Quelle était la propriété des murs ? Titulaire
- D'autres contrats ont-ils été transmis avec le fonds de commerce (contrat de location notamment) ? Informatique

- Y avait-il possibilité d'améliorer le chiffre d'affaire ? OUI (NON)
  - Si oui, de quel pourcentage ?
- Y avait-il possibilité d'améliorer la marge ? De diminuer les frais ? (OUI) NON
- La pharmacie générait-elle auparavant (ancien titulaire) un important chiffre d'affaire avec des collectivités ? OUI (NON)
- La pharmacie effectuait-elle souvent des rétrocessions auparavant ? OUI (NON)
- Le taux de substitution générique était-il satisfaisant ? Quel pourcentage ? 81 %
- Quelle était l'importance des coûts liés au personnel ? 12 %
- Y avait-il des travaux à prévoir dans l'officine ? OUI (NON)
  - Si oui, quelle en était l'importance ?

- L'inventaire de cession s'est-il passé dans de bonnes conditions ? Avez-vous rencontré de « mauvaises surprises » ? ..... NON .....
- Y a-t-il eu des difficultés lors du déroulement de la vente proprement dite : compromis de vente, acte de vente, réalisation des conditions suspensives ? C'est un long parcours
- Y a-t-il eu des anomalies lors de la consultation des différents registres (du personnel, statuts, bilans, comptes de résultats ...) ? OUI (NON)
- Quel mode d'exploitation avez-vous choisi : ..... entreprise individuelle ou (société ?)

IV - LE COTE ADMINISTRATIF

Du point de vue de vos compétences professionnelles :

- Quelle filière aviez-vous choisi lors de votre cursus universitaire : officine, hôpital, industrie ? ..... INDUSTRIE .....
- Aviez-vous validé votre stage officinal de 6 mois en fin de 6ème année d'études ou avez-vous dû le réaliser plus tard ? ..... plus tard .....
- Combien de temps après l'obtention de votre diplôme vous êtes-vous inscrit à l'Ordre (CROP) ? .....

- Avez-vous déposé les demandes simultanément à la DDASS (demande d'enregistrement de la déclaration d'exploitation) et au CROP (demande de modificatio d'inscription au CROP) ? Ceci 3 mois avant l'exploitation ? OUI NON
  - Le CROP a-t-il respecté le délai de 3 mois pour vous inscrire ? OUI NON
    C'est un souci qui n'en est occupé -
- Avez-vous obtenu votre diplôme de docteur en pharmacie en France ? (OUI) NON
  - Si non : avez-vous rencontré des difficultés pour obtenir votre autorisation d'exercer en France ? Et avez-vous dû passer une « épreuve de vérification des connaissances » et/ou une « épreuve de vérification de la maîtrise de langue française » ? OUI NON

- Avez-vous procédé au transfert de votre officine ? OUI (NON)
- Etes-vous concerné par le regroupement d'officines ? OUI (NON)
- Avez-vous instauré un règlement intérieur propre à votre officine, vis-à-vis de vos collaborateurs (obligatoire si SEL) ? (OUI) NON
  - Ceci a-t-il été facile à instaurer, et bien accepté ? OUI NON

V - LE COTE GEOGRAPHIQUE

- Quelle était la densité de pharmacies dans la commune ? ..... Seul .....
- Y avait-il un risque de transfert ou création d'officine à proximité ? OUI (NON)

- Le nombre de médecins généralistes proches était-il suffisant ? OUI NON
- La pharmacie était-elle située dans une zone commerciale attractive ou isolée ? .....
- La pharmacie était-elle bien accessible et visible ? (OUI) NON
- Au moment de l'achat, y avait-il à proximité un projet susceptible d'augmenter la fréquentation de l'officine : hôpital, arrivée de nouveaux médecins, maison de retraite... ? OUI (NON)
- Pourrait-on dire que la région était plutôt économiquement « sinistrée » (fermeture d'entreprises, fuite de la population) ou plutôt « saine » ? Saine
- Quelles étaient la densité de population et la moyenne d'âge ? 9

VI – LE COTE RELATIONNEL

- Votre arrivée parmi l'équipe officinale déjà présente s'est-elle bien passée ? (OUI) NON
- Y a-t-il eu des problèmes relationnels avec un ou des employés ? (OUI) NON
- Avez-vous été contraint de diminuer les effectifs ? ou au contraire avez-vous embauché de nouveaux employés ? Diminution
- Quelle était la proportion de pharmaciens et préparateurs, ainsi que la proportion Hommes/femmes dans l'officine ? .....
- Avez-vous réussi à instaurer de bonnes relations avec vos confrères des officines proches ? et avec les médecins installés aux alentours ? (OUI) NON
- La clientèle habituelle a-t-elle réagit favorablement au changement de titulaire ? (OUI) NON
- Avez-vous instauré des changements dans l'organisation de l'équipe officinale (méthodes de travail, horaires, outils de travail ...) ? NON

VII – LE GROSSISTE REPARTITEUR

- Avez-vous rencontré des problèmes avec le grossiste de votre prédécesseur lors de votre installation ? OUI (NON)
- Avez-vous continué à travailler avec le même grossiste que votre prédécesseur ? OUI (NON)
- A quel moment de l'achat avez-vous rencontré votre futur grossiste ? 1 mois avant
- Dans la recherche de votre officine, avez-vous été conseillé ou informé sur les officines en vente par votre grossiste ? (OUI) NON
- Votre grossiste vous a-t-il aidé lors de votre installation : (OUI) NON
conditions spécifiques d'installation (1ère année surtout) conditions d'installation
aide financière (achat du stock, prêt), découpage financier ? découpage
Si oui : le mode de paiement court de ce découpage a-t-il posé problème ? OUI (NON)
- Actuellement avez-vous de bonnes relations avec votre grossiste ? (OUI) NON

VIII - L'ASSURANCE

- Avez-vous continué à travailler avec le même assureur que votre prédécesseur ? OUI (NON)
- Avez-vous souscrit une assurance « décès à fonds perdus » ? OUI NON
- Avez-vous souscrit une assurance « perte d'exploitation » ? OUI NON
- Avez-vous souscrit d'autres assurances facultatives (maladie, juridique, incapacité totale temporaire) ? (OUI) NON
- Pensez-vous être bien couvert par votre assurance professionnelle ? (OUI) NON

QUESTIONNAIRE : CAS D'ACHATS D'OFFICINES

I - SITUATION PERSONNELLE AU MOMENT DE L'ACQUISITION

- Quel âge aviez-vous au moment de l'acquisition de votre officine ? 34 ANS
- Depuis combien d'années exerciez-vous ? 8 ANS
- Quel était votre statut marital à ce moment ? MARIÉ
- Aviez-vous des enfants à charges ? Si oui, combien ? 1 enfant
- Etait-ce votre première installation en officine ? (OUI) NON
- Avez-vous des parents ou des proches pharmaciens d'officine (titulaires) ? (OUI) NON

II - LE COTE FINANCIER

- Avez-vous acheté votre officine seul ou à plusieurs pharmaciens ? SEUL
- Votre patrimoine financier était-il important ? OUI (NON)
- Aviez-vous déjà à ce moment des prêts bancaires en cours ? (OUI) NON
  - Si oui, ont-ils posé problème pour votre nouvel emprunt ? (OUI) NON
- Aviez-vous un apport personnel pour l'achat de votre officine ? (OUI) NON
  - Si oui, quels étaient le type (personnel, familial) et le pourcentage de cet apport par rapport à la valeur de l'officine ? FAMILIAL 10/12°/°

Dans le cas où vous avez souscrit un emprunt pour l'achat de votre officine :

- Avez-vous rencontré des difficultés pour obtenir ce prêt ? (OUI) NON
- Ce prêt a-t-il été souscrit auprès de votre banque habituelle ? OUI (NON)
- Ce prêt a-t-il été souscrit auprès de la banque de votre prédécesseur ? OUI (NON)
- Quelle a été la durée de ce prêt ? 12 ANS
- Quel était le taux d'intérêt de ce prêt ? 3,4°/°
- Les garanties exigées par la banque étaient-elles importantes (nantissement du fonds, hypothèque, caution) ? (OUI) NON
- Y avait-il des pénalités de remboursement anticipé ? (OUI) NON

- Avez-vous fait appel aux conseils de spécialistes des transactions d'officines ? (OUI) NON
- La négociation du prix de l'officine s'est-elle bien déroulée ? OUI (NON)
- Selon vous, la pharmacie était-elle sur évaluée ou sous évaluée (% d'EBE = éxédent brut d'exploitation ~~ou % du chiffre d'affaire~~) ? (OUI) NON
- Le chiffre d'affaire était-il suffisant ? OUI (NON)
- La pharmacie était-elle rentable ? OUI (NON)

III - LA RECHERCHE DE L'OFFICINE IDEALE

- Comment avez-vous trouvé votre officine : CABINET SPECIALISÉ
cabinet spécialisé, porte à porte, répartiteur ?
- Quel type d'officine recherchiez-vous (taille, rurale ou urbaine) ? RURALE
- Etes-vous propriétaire des murs ? (OUI) NON
  - Si oui, avez-vous créé une SCI ? (OUI) NON
- Etes-vous locataire ? OUI (NON)
  - Si oui, l'analyse du bail a-t-elle soulevé des problèmes ? OUI NON
- Une analyse du marché a-t-elle été faite ? OUI (NON)

Concernant le secteur d'implantation, les éléments suivants ont-ils été étudiés :

- Plan local d'urbanisme, circulation, stationnement ? OUI (NON)
- Tissu économique de la commune ? OUI (NON)
- Démographie ? (OUI) NON

Concernant l'activité de l'officine, les éléments suivants ont-ils été étudiés :

- Le détail des ventes (médicaments, parapharmacie...) ? (OUI) NON
- Les activités spécialisées (MAD, orthopédie...) ? OUI (NON)
- Le local professionnel (location ou achat, état, travaux à prévoir) ? OUI (NON)
- Les ressources humaines ? OUI (NON)
- Un audit juridique a-t-il été fait afin d'obtenir plus d'informations sur l'officine ? OUI (NON)

- Quel était le mode d'exercice du prédécesseur ? NOM propre
- Quelle était la nature des contrats de travail ? CDI
- Quelle était la propriété des murs ? SCI
- D'autres contrats ont-ils été transmis avec le fonds de commerce (contrat de location notamment) ? NON

- Y avait-il possibilité d'améliorer le chiffre d'affaire ? (OUI) NON
  - Si oui, de quel pourcentage ? + 20/30 %
- Y avait-il possibilité d'améliorer la marge ? De diminuer les frais ? (OUI) NON
- La pharmacie générait-elle auparavant (ancien titulaire) un important chiffre d'affaire avec des collectivités ? OUI (NON)
- La pharmacie effectuait-elle souvent des rétrocessions auparavant ? OUI (NON)
- Le taux de substitution générique était-il satisfaisant ? Quel pourcentage ? NON 50/55 %
- Quelle était l'importance des coûts liés au personnel ? PEU IMPORTANT 1 employé
- Y avait-il des travaux à prévoir dans l'officine ? OUI (NON)
  - Si oui, quelle en était l'importance ?

L'inventaire de cession s'est-il passé dans de bonnes conditions ? Avez-vous rencontré de « mauvaises surprises » ? ..... OUI .....

- Y a-t-il eu des difficultés lors du déroulement de la vente proprement dite : compromis de vente, acte de vente, réalisation des conditions suspensives ? ..... NON .....
- Y a-t-il eu des anomalies lors de la consultation des différents registres (du personnel, statuts, bilans, comptes de résultats ...) ? OUI (NON)
- Quel mode d'exploitation avez-vous choisi : entreprise individuelle ou société ? ..... NON CONNU .....

IV - LE COTE ADMINISTRATIF

Du point de vue de vos compétences professionnelles :

- Quelle filière aviez-vous choisi lors de votre cursus universitaire : officine, hôpital, industrie ? ..... OFFICINE .....
- Aviez-vous validé votre stage officinal de 6 mois en fin de 6ème année d'études ou avez-vous dû le réaliser plus tard ? ..... OUI .....
- Combien de temps après l'obtention de votre diplôme vous êtes-vous inscrit à l'Ordre (CROP) ? ..... 3 ANS .....

- Avez-vous déposé les demandes simultanément à la DDASS (demande d'enregistrement de la déclaration d'exploitation) et au CROP (demande de modificatio d'inscription au CROP) ? Ceci 3 mois avant l'exploitation ? (OUI) NON
  - Le CROP a-t-il respecté le délai de 3 mois pour vous inscrire ? (OUI) NON

- Avez-vous obtenu votre diplôme de docteur en pharmacie en France ? (OUI) NON
  - Si non : avez-vous rencontré des difficultés pour obtenir votre autorisation d'exercer en France ? Et avez-vous dû passer une « épreuve de vérification des connaissances » et/ou une « épreuve de vérification de la maîtrise de langue française » ? OUI NON

- Avez-vous procédé au transfert de votre officine ? OUI (NON)
- Etes-vous concerné par le regroupement d'officines ? OUI (NON)
- Avez-vous instauré un règlement intérieur propre à votre officine, vis-à-vis de vos collaborateurs (obligatoire si SEL) ? OUI (NON)
  - Ceci a-t-il été facile à instaurer, et bien accepté ? OUI NON

V - LE COTE GEOGRAPHIQUE

- Quelle était la densité de pharmacies dans la commune ? ..... 1 .....
- Y avait-il un risque de transfert ou création d'officine à proximité ? OUI (NON)

- Le nombre de médecins généralistes proches était-il suffisant ? OUI (NON)
- La pharmacie était-elle située dans une zone commerciale attractive ou isolée ? ISOLÉE
- La pharmacie était-elle bien accessible et visible ? OUI (NON)
- Au moment de l'achat, y avait-il à proximité un projet susceptible d'augmenter la fréquentation de l'officine : hôpital, arrivée de nouveaux médecins, maison de retraite… ? (OUI) NON
- Pourrait-on dire que la région était plutôt économiquement « sinistrée » (fermeture d'entreprises, fuite de la population) ou plutôt « saine » ? SAINE
- Quelles étaient la densité de population et la moyenne d'âge ? 1300 habitants 40/60 ANS

VI – LE COTE RELATIONNEL

- Votre arrivée parmi l'équipe officinale déjà présente s'est-elle bien passée ? (OUI) NON
- Y a-t-il eu des problèmes relationnels avec un ou des employés ? OUI (NON)
- Avez-vous été contraint de diminuer les effectifs ? ou au contraire avez-vous embauché de nouveaux employés ? RENOVATION LICENCIEM ECONOMI
- Quelle était la proportion de pharmaciens et préparateurs, ainsi que la proportion Hommes/femmes dans l'officine ? 1 Titulaire
- Avez-vous réussi à instaurer de bonnes relations avec vos confrères des officines proches ? et avec les médecins installés aux alentours ? OUI (NON)
- La clientèle habituelle a-t-elle réagit favorablement au changement de titulaire ? (OUI) NON
- Avez-vous instauré des changements dans l'organisation de l'équipe officinale (méthodes de travail, horaires, outils de travail …) ? OUI horaires présence

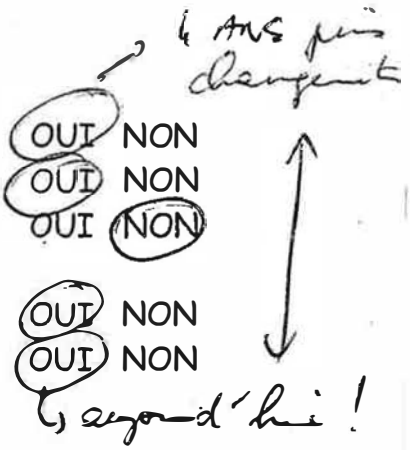
VII – LE GROSSISTE REPARTITEUR

- Avez-vous rencontré des problèmes avec le grossiste de votre prédécesseur lors de votre installation ? OUI (NON)
- Avez-vous continué à travailler avec le même grossiste que votre prédécesseur ? (OUI) NON
- A quel moment de l'achat avez-vous rencontré votre futur grossiste ? 3 mois AVANT
- Dans la recherche de votre officine, avez-vous été conseillé ou informé sur les officines en vente par votre grossiste ? OUI (NON)
- Votre grossiste vous a-t-il aidé lors de votre installation : (OUI) NON
conditions spécifiques d'installation (1ère année surtout) DECOUPAGE FINANCE
aide financière (achat du stock, prêt), découpage financier ? du PAIEMENT
Si oui : le mode de paiement court de ce découpage a-t-il posé problème ? OUI (NON)
- Actuellement avez-vous de bonnes relations avec votre grossiste ? (OUI) NON

mais nouveau grossiste cependant

VIII - L'ASSURANCE

- Avez-vous continué à travailler avec le même assureur que votre prédécesseur ?
- Avez-vous souscrit une assurance « décès à fonds perdus » ?
- Avez-vous souscrit une assurance « perte d'exploitation » ?
- Avez-vous souscrit d'autres assurances facultatives (maladie, juridique, incapacité totale temporaire) ?
- Pensez-vous être bien couvert par votre assurance professionnelle ?



Merci
Bon courage.

Mr LEPAGE
57420 SOLGNE

ANNEXE 7

DEUX EXEMPLES DE QUESTIONNAIRES « ASSOCIATIONS » REMPLIS PAR DES PHARMACIENS LORRAINS

CR

DIFFICULTES RENCONTREES LORS D'ASSOCIATIONS DE PHARMACIENS

I – SITUATION PERSONNELLE AU MOMENT DE L'ACQUISITION

- Quel âge aviez-vous au moment de l'acquisition de votre officine ? 29 ans
- Depuis combien d'années exerciez-vous ? 4 ans
- Quel était votre statut marital à ce moment ? marié / 2 enfants
- Etait-ce votre première association ? (OUI) NON
- Avez-vous des parents ou des proches pharmaciens d'officine (titulaires) (OUI) NON

II – LE COTE FINANCIER

- Combien d'associés compte votre officine ? 1 + 1 retraité
- Quelle est la répartition des parts sociales entre les associés (%) ? 95% + 5%
- Votre patrimoine financier était-il important ? OUI (NON)
- Aviez-vous déjà à ce moment des prêts bancaires en cours ? OUI (NON)
  - Si oui, ont-ils posé problème pour votre nouvel emprunt ? OUI NON

- Aviez-vous un apport personnel pour l'achat de vos parts dans l'officine ? (OUI) NON
  - Si oui, quels en étaient le type (personnel, familial) et le pourcentage de cet apport ? ± 6% en donation

- Dans le cas où vous avez souscrit un emprunt pour l'achat de vos parts :
  - Avez-vous rencontré des difficultés pour obtenir ce prêt ? OUI (NON)
  - Ce prêt a-t-il été souscrit auprès de votre banque habituelle ? OUI (NON)
  - Ce prêt a-t-il été souscrit auprès de la banque gérant les comptes de l'officine ? OUI (NON)
  - Quelle a été la durée de ce prêt ? 15 ans
  - Quel était le taux d'intérêts de ce prêt ? 2,8% fixe
  - Les garanties exigées par la banque étaient-elle importantes (nantissement du fonds, hypothèque, caution) ? caution parentale
  - Y avait-il des pénalités de remboursement anticipé ? (OUI) NON

- Avez-vous réalisé une pré étude afin d'anticiper le compromis de vente ? OUI (NON)
- La négociation du prix des parts s'est-elle bien déroulée ? (OUI) NON
- Quel mode d'exploitation avez-vous choisi (SNC, SEL…) ? SEL

III - LA RECHERCHE DE L'OFFICINE IDEALE

- Quelle taille d'officine cherchiez-vous (nombre de pharmaciens et préparatrices) ? min 1 adjoint
- Cherchiez-vous une officine rurale ou urbaine ? rurale
- Avez-vous élargi vos critères en cours de recherche (si résultats infructueux) ? OUI (NON)
- Selon quels critères avez-vous choisi votre associé ? filial + confiance
- Comment avez-vous rencontré votre associé ?

- Une analyse du marché a-t-elle été faite ? OUI (NON)
  - Concernant le secteur d'implantation, les éléments suivants ont-ils été étudiés ?
    - Plan local d'urbanisme, circulation, stationnement ? OUI (NON)
    - Tissu économique de la commune ? OUI (NON)
    - Démographie ? OUI (NON)

  - Concernant l'activité de l'officine, les éléments suivants ont-ils été étudiés ?
    - Le détail des ventes (médicaments, parapharmacie…) ? (OUI) NON
    - Les activités spécialisées (MAD, orthopédie…) ? (OUI) NON
    - Le local professionnel (location ou achat, état, travaux à prévoir…) ? (OUI) NON
    - Les ressources humaines (diplômes, ancienneté…) ? (OUI) NON

- Un audit juridique a-t-il été fait afin d'obtenir plus d'informations sur l'officine ? OUI (NON)
  - Quel était le mode d'exercice avant votre arrivée ? personne
  - Quelle était la propriété des murs ? ancien titulaire
  - D'autres contrats ont-ils été transmis avec le fonds de commerce (contrat de location notamment) ? location avec bail commercial

- La pharmacie générait-elle auparavant un important chiffre d'affaire avec des collectivités ? OUI (NON)
- Le taux de substitution générique était-il satisfaisant ? (OUI) NON
- Quel pourcentage atteignait-il ? 75% en 2006
- Quelle était l'importance des coûts liés au personnel ? 12 %
- Avez-vous pu consulter les registres comptables préalablement à la vente ? (OUI) NON
- Y a-t-il eu des anomalies lors de la consultation des différents registres (ordonnanciers, registre des stupéfiants, registre des dérivés du sang) ? OUI (NON)

IV - LE COTE ADMINISTRATIF

- Du point de vue de vos compétences professionnelles :
  - Quelle filière avez-vous choisie lors de votre cursus universitaire (officine, hôpital, industrie) ? officine
  - Aviez-vous validé votre stage officinal de 6 mois en fin de 6ème année d'études ou avez-vous dû le réaliser plus tard ? fin de 6e année

- Combien de temps après l'obtention de votre diplôme vous êtes-vous inscrit à l'Ordre (CROP) ? la même année

- Avez-vous obtenu votre diplôme de docteur en pharmacie en France ? (OUI) NON
  - Si non : avez-vous rencontré des difficultés pour obtenir votre autorisation d'exercice en France ? OUI NON
  - Avez-vous dû passer une « épreuve de vérification des connaissances » et/ou une « épreuve de vérification de maîtrise de la langue française »? OUI NON

- Avez-vous procédé au transfert de l'officine après votre association ? OUI (NON) –
- Etes-vous concerné par le regroupement d'officines ? OUI (NON) à priori...
- Avez-vous été associé à un « associé extérieur » (pharmacien exerçant dans une autre officine) ? OUI (NON)
- Avant de devenir titulaire d'officine, avez-vous pris connaissance des différents articles des statuts de la société (droits et obligations) ? (OUI) NON
  - Ceux-ci vous ont-ils posé problème (lesquels) ? –
- Avez-vous instauré un règlement intérieur propre à votre officine, vis-à-vis de vos Collaborateurs (obligatoire si SEL) ? OUI (NON)
  - Ceci a-t-il été facile à instaurer, et bien accepté ?

V- LE COTE GEOGRAPHIQUE

- Quelle était la densité de pharmacies dans la commune ? Les officines n'étaient-elles pas trop proches ? 3 off. pour 6000 hab...
- Y avait-il un risque de création ou transfert d'officine à proximité ? (NON)
- La concurrence vous semblait-elle importante ? (OUI) NON
- Le nombre de médecins généralistes proches était-il suffisant ? (OUI) NON
- La pharmacie était-elle située dans une zone commerciale attractive ou isolée ? Centre bourg
- La pharmacie était-elle bien accessible et visible ? (OUI) NON
- Au moment de l'association, y avait-il à proximité un projet susceptible d'augmenter la fréquentation de l'officine : hôpital, arrivée de nouveaux médecins, maison de retraite... ? oui, M eaux – appartements
- Pourrait-on dire que la région était plutôt économiquement « sinistrée » (fermeture d'entreprises, fuite de la population) ou plutôt « saine » ? sinistrée
- Quelles étaient la densité et la moyenne d'âge de la population ? ? ne sais pas !

VI - LE COTE RELATIONNEL

- Votre arrivée parmi l'équipe officinale déjà présente s'est-elle bien passée ? (OUI) NON
- Y a-t-il eu des problèmes relationnels avec un ou des employés ? (OUI) NON
- Avez-vous été contraint de diminuer les effectifs ? Ou au contraire avez-vous embauché de nouveaux employés ? OUI NON
- Quelle était la proportion de pharmaciens et préparateurs, ainsi que la proportion Hommes/femmes dans l'officine ? 1 phien adjointe + 7 pap . 8 ♀ / 0 ♂ !!
- Avez-vous réussi à instaurer de bonnes relations avec vos confrères des officines proches ? Et avec les médecins installés aux alentours ? (OUI) NON
- La clientèle habituelle a-t-elle réagit favorablement ? (OUI) NON
- Avez-vous instauré des changements dans l'organisation de l'équipe officinale, (méthodes de travail, horaires, outils de travail...) ? oui => méthode + outils de travail
- Entretenez-vous de bonnes relations avec votre associé ? (OUI) NON
- Connaissiez-vous votre associé de longue date ? Ou s'agit-il d'une association en vue d'un départ en retraite ?
- Avez-vous des liens familiaux avec votre associé ? (OUI) NON
- Chaque associé a-t-il des fonctions bien définies ? (OUI) NON

VII - LE GROSSISTE REPARTITEUR

- Avez-vous continué à travailler avec le même grossiste ? OUI (NON)
- Dans la recherche de votre officine, avez-vous été conseillé ou informé Sur les propositions d'associations par votre grossiste ? OUI (NON)
- Actuellement, avez-vous de bonnes relations avec votre grossiste ? (OUI) NON

VIII - L'ASSURANCE

- Avez-vous continué à travailler avec le même assureur qu'auparavant ? (OUI) NON
- Avez-vous souscrit une assurance « décès à fonds perdus » ? (OUI) NON
- Avez-vous souscrit une assurance « perte d'exploitation » ? (OUI) NON
- Avez-vous souscrit d'autres assurances facultatives (maladie, juridique, incapacité totale, temporaire) ? (OUI) NON
- Pensez-vous être bien couvert par votre assurance professionnelle ? (OUI) NON

CK

DIFFICULTES RENCONTREES LORS D'ASSOCIATIONS DE PHARMACIENS

I - SITUATION PERSONNELLE AU MOMENT DE L'ACQUISITION

- Quel âge aviez-vous au moment de l'acquisition de votre officine ? 30 ans
- Depuis combien d'années exerciez-vous ? 5 ans
- Quel était votre statut marital à ce moment ? Célibataire
- Etait-ce votre première association ? (OUI) NON
- Avez-vous des parents ou des proches pharmaciens d'officine (titulaires) OUI (NON)

II - LE COTE FINANCIER

- Combien d'associés compte votre officine ? 1
- Quelle est la répartition des parts sociales entre les associés (%) ? 50/50
- Votre patrimoine financier était-il important ? OUI (NON)
- Aviez-vous déjà à ce moment des prêts bancaires en cours ? OUI (NON)
    - Si oui, ont-ils posé problème pour votre nouvel emprunt ? OUI NON

- Aviez-vous un apport personnel pour l'achat de vos parts dans l'officine ? (OUI) NON
    - Si oui, quels en étaient le type (personnel, familial) et le pourcentage de cet apport ? Personnel 18%

- Dans le cas où vous avez souscrit un emprunt pour l'achat de vos parts :
    - Avez-vous rencontré des difficultés pour obtenir ce prêt ? (OUI) NON
    - Ce prêt a-t-il été souscrit auprès de votre banque habituelle ? OUI (NON)
    - Ce prêt a-t-il été souscrit auprès de la banque gérant les comptes de l'officine ? (OUI) NON
    - Quelle a été la durée de ce prêt ? 15 ans
    - Quel était le taux d'intérêts de ce prêt ? 4,6 %
    - Les garanties exigées par la banque étaient-elle importantes (nantissement du fonds, hypothèque, caution) ? Nantissement + Caution
    - Y avait-il des pénalités de remboursement anticipé ? (OUI) NON

- Avez-vous réalisé une pré étude afin d'anticiper le compromis de vente ? (OUI) NON
- La négociation du prix des parts s'est-elle bien déroulée ? (OUI) NON
- Quel mode d'exploitation avez-vous choisi (SNC, SEL...) ? SNC

III - LA RECHERCHE DE L'OFFICINE IDEALE

- Quelle taille d'officine cherchiez-vous (nombre de pharmaciens et préparatrices) ? ≥ 25 (2 Pharm 1 Prep 2)
- Cherchiez-vous une officine rurale ou urbaine ? Les 2
- Avez-vous élargi vos critères en cours de recherche (si résultats infructueux) ? (OUI) NON
- Selon quels critères avez-vous choisi votre associé ? Pas de critères particuliers
- Comment avez-vous rencontré votre associé ? Intermédiaire

- Une analyse du marché a-t-elle été faite ? (OUI) NON
  - Concernant le secteur d'implantation, les éléments suivants ont-ils été étudiés ?
    - Plan local d'urbanisme, circulation, stationnement ? (OUI) NON
    - Tissu économique de la commune ? (OUI) NON
    - Démographie ? (OUI) NON
  - Concernant l'activité de l'officine, les éléments suivants ont-ils été étudiés ?
    - Le détail des ventes (médicaments, parapharmacie...) ? (OUI) NON
    - Les activités spécialisées (MAD, orthopédie...) ? (OUI) NON
    - Le local professionnel (location ou achat, état, travaux à prévoir...) ? (OUI) NON
    - Les ressources humaines (diplômes, ancienneté...) ? (OUI) NON

- Un audit juridique a-t-il été fait afin d'obtenir plus d'informations sur l'officine ? (OUI) NON
  - Quel était le mode d'exercice avant votre arrivée ? Non précisé
  - Quelle était la propriété des murs ? Location (murs)
  - D'autres contrats ont-ils été transmis avec le fonds de commerce (contrat de location notamment) ? Location (murs)

- La pharmacie générait-elle auparavant un important chiffre d'affaire avec des collectivités ? OUI (NON)
- Le taux de substitution générique était-il satisfaisant ? (OUI) NON
- Quel pourcentage atteignait-il ? 76 %
- Quelle était l'importance des coûts liés au personnel ? Faible
- Avez-vous pu consulter les registres comptables préalablement à la vente ? (OUI) NON
- Y a-t-il eu des anomalies lors de la consultation des différents registres (ordonnanciers, registre des stupéfiants, registre des dérivés du sang) ? OUI (NON)

IV - LE COTE ADMINISTRATIF

- Du point de vue de vos compétences professionnelles :
  - Quelle filière avez-vous choisie lors de votre cursus universitaire (officine, hôpital, industrie) ? ..... Officine .....
  - Aviez-vous validé votre stage officinal de 6 mois en fin de 6ème année d'études ou avez-vous dû le réaliser plus tard ? ..... Validé en 6e année

- Combien de temps après l'obtention de votre diplôme vous êtes-vous inscrit à l'Ordre (CROP) ? ..... dans le mois .....

- Avez-vous obtenu votre diplôme de docteur en pharmacie en France ? (OUI) NON
  - Si non : avez-vous rencontré des difficultés pour obtenir votre autorisation d'exercice en France ? OUI NON
  - Avez-vous dû passer une « épreuve de vérification des connaissances » et/ou une « épreuve de vérification de maîtrise de la langue française »? OUI NON

- Avez-vous procédé au transfert de l'officine après votre association ? OUI (NON)
- Etes-vous concerné par le regroupement d'officines ? (OUI) NON
- Avez-vous été associé à un « associé extérieur » (pharmacien exerçant dans une autre officine) ? OUI (NON)
- Avant de devenir titulaire d'officine, avez-vous pris connaissance des différents articles des statuts de la société (droits et obligations) ? (OUI) NON
  - Ceux-ci vous ont-ils posé problème (lesquels) ? Certains termes à ..... Expert-Comptable & Notaire
- Avez-vous instauré un règlement intérieur propre à votre officine, vis-à-vis de vos Collaborateurs (obligatoire si SEL) ? (OUI) NON
  - Ceci a-t-il été facile à instaurer, et bien accepté ? ..... OUI .....

V- LE COTE GEOGRAPHIQUE

- Quelle était la densité de pharmacies dans la commune ? Les officines n'étaient-elles pas trop proches ? ..... 1/3500 hab .....
- Y avait-il un risque de création ou transfert d'officine à proximité ? OUI (NON)
- La concurrence vous semblait-elle importante ? (OUI) NON
- Le nombre de médecins généralistes proches était-il suffisant ? (OUI) NON
- La pharmacie était-elle située dans une zone commerciale attractive ou isolée ? ..... Attractive .....
- La pharmacie était-elle bien accessible et visible ? (OUI) NON
- Au moment de l'association, y avait-il à proximité un projet susceptible d'augmenter la fréquentation de l'officine : hôpital, arrivée de nouveaux médecins, maison de retraite… ? ..... Non .....
- Pourrait-on dire que la région était plutôt économiquement « sinistrée » (fermeture d'entreprises, fuite de la population) ou plutôt « saine » ? ..... Sinistrée .....
- Quelles étaient la densité et la moyenne d'âge de la population ? ..... ? .....

VI - LE COTE RELATIONNEL

- Votre arrivée parmi l'équipe officinale déjà présente s'est-elle bien passée ? OUI NON
- Y a-t-il eu des problèmes relationnels avec un ou des employés ? OUI NON La femme du mon associé (adore
- Avez-vous été contraint de diminuer les effectifs ? Ou au contraire avez-vous embauché de nouveaux employés ? OUI NON
- Quelle était la proportion de pharmaciens et préparateurs, ainsi que la proportion Hommes/femmes dans l'officine ? (10→, 4♀) 2 Phcens (titulaires) 3 Préps
- Avez-vous réussi à instaurer de bonnes relations avec vos confrères des officines proches ? Et avec les médecins installés aux alentours ? OUI NON
- La clientèle habituelle a-t-elle réagit favorablement ? OUI NON
- Avez-vous instauré des changements dans l'organisation de l'équipe officinale (méthodes de travail, horaires, outils de travail...) ? Horaires (↗) Outils de travail
- Entretenez-vous de bonnes relations avec votre associé ? OUI NON
- Connaissiez-vous votre associé de longue date ? Ou s'agit-il d'une association en vue d'un départ en retraite ? départ retraite
- Avez-vous des liens familiaux avec votre associé ? OUI NON
- Chaque associé a-t-il des fonctions bien définies ? OUI NON

VII - LE GROSSISTE REPARTITEUR

- Avez-vous continué à travailler avec le même grossiste ? OUI NON
- Dans la recherche de votre officine, avez-vous été conseillé ou informé Sur les propositions d'associations par votre grossiste ? OUI NON
- Actuellement, avez-vous de bonnes relations avec votre grossiste ? OUI NON

VIII - L'ASSURANCE

- Avez-vous continué à travailler avec le même assureur qu'auparavant ? OUI NON
- Avez-vous souscrit une assurance « décès à fonds perdus » ? OUI NON
- Avez-vous souscrit une assurance « perte d'exploitation » ? OUI NON
- Avez-vous souscrit d'autres assurances facultatives (maladie, juridique, incapacité totale, temporaire) ? OUI NON
- Pensez-vous être bien couvert par votre assurance professionnelle ? OUI NON

BIBLIOGRAPHIE

1. ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS (CONSEIL CENTRAL A), *Devenir titulaire d'officine*, 2007.

2. CONSEIL REGIONAL DE LORRAINE DE L'ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS, *Cessions et Associations – Année 2002.*

3. CONSEIL REGIONAL DE LORRAINE DE L'ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS, *Cessions et Associations – Année 2003.*

4. CONSEIL REGIONAL DE LORRAINE DE L'ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS, *Cessions et Associations – Année 2004.*

5. CONSEIL REGIONAL DE LORRAINE DE L'ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS, *Cessions et Associations – Année 2005.*

6. CONSEIL REGIONAL DE LORRAINE DE L'ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS, *Cessions et Associations – Année 2006.*

7. CONSEIL REGIONAL DE LORRAINE DE L'ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS, *Cessions et Associations – Année 2007.*

8. CONSEIL REGIONAL DE LORRAINE DE L'ORDRE NATIONAL DES PHARMACIENS, *Cessions et Associations – Année 2008.*

9. Messieurs SIMON, DOUCHE et CHARPIGNON, *Le pharmacien chef d'entreprise (cours de 6ème année officine)*, septembre à décembre 2009.

10. LIVRET DU FORUM SUR L'INSTALLATION DU JEUNE PHARMACIEN, *Les clés pour réussir son installation ?* 26/03/2009

11. ALLIANCE HEALTHCARE, *Le carnet de route de votre installation*, 01/2010.

FACULTE DE PHARMACIE **UNIVERSITE HENRI POINCARE - NANCY 1**

DEMANDE D'IMPRIMATUR

Date de soutenance : 16/12/2010

DIPLOME D'ETAT DE DOCTEUR EN PHARMACIE

présenté par Mlle LAURENT Alice

Sujet :
« Enquête auprès des pharmaciens lorrains sur les difficultés rencontrées au cours de leur installation en officine »

Jury :
Madame DURAND MONIQUE, Présidente du Conseil Régional de Lorraine de l'Ordre National des Pharmaciens
Mademoiselle LAMBERT ALEXANDRINE, enseignant-chercheur
Monsieur DELAHAYE STEPHANE, docteur en pharmacie

Président : Monsieur LABRUDE PIERRE, Professeur
Directeur : Monsieur LABRUDE PIERRE, Professeur

Juges :
Madame DURAND MONIQUE, Présidente du Conseil Régional de Lorraine de l'Ordre National des Pharmaciens
Mademoiselle LAMBERT ALEXANDRINE, Enseignant-chercheur
Monsieur DELAHAYE STEPHANE, Docteur en pharmacie

Vu,
Nancy, le 15 novembre 2010

Le Président du Jury Le Directeur de Thèse

M. Labrude M.

Vu et approuvé,
Nancy, le 18 NOV. 2010

Doyen de la Faculté de Pharmacie
de l'Université Henri Poincaré - Nancy 1,

Francine PAULUS

Vu,
Nancy, le 22.11.2010

Le Président de l'Université Henri Poincaré - Nancy 1,

Pour le Président
et par Délégation,
La Vice-Présidente du Conseil
des Études et de la Vie Universitaire,

Jean-Pierre FINANCE
C. CAPDEVILLE-ATKINSON

N° d'enregistrement : 3493.

N° d'identification :

TITRE

ENQUÊTE AUPRES DES PHARMACIENS LORRAINS SUR LES DIFFICULTES RENCONTREES AU COURS DE LEUR INSTALLATION EN OFFICINE

Thèse soutenue le 16/12/2010

Par Mlle LAURENT Alice

RESUME :

ENQUETE REALISEE AUPRES DE 245 PHARMACIENS D'OFFICINE EN LORRAINE PAR LE BIAIS DE QUESTIONNAIRES.

CETTE ENQUETE A POUR OBJECTIF DE REVELER LES DIFFICULTES MAJEURES RENCONTREES LORS DE L'INSTALLATION EN OFFICINE, MAIS EGALEMENT ET SURTOUT LA VISION D'UNE JEUNE ETUDIANTE EN PHARMACIE SUR SA FUTURE TACHE DE TITULAIRE.

MOTS CLES : ENQUÊTE, INSTALLATION, OFFICINE, LORRAINE.

Directeur de thèse	Intitulé du laboratoire	Nature	
PROFESSEUR LABRUDE PIERRE	PHYSIOLOGIE, ORTHOPEDIE, MAINTIEN A DOMICILE	**Expérimentale**	☐
		Bibliographique	☐
		Thème	X

Thèmes

1 – Sciences fondamentales
2 – Hygiène/Environnement
3 – Médicament
4 – Alimentation – Nutrition
5 - Biologie
6 – Pratique professionnelle