

Comment ouvrir une pharmacie ?

Description

Ouvrir une pharmacie, c'est un projet à fort potentiel. Environ 90 % des pharmacies, quelle que soit leur [forme juridique](#), franchissent aisément le cap des 5 années d'activité. Leur plus grand atout réside dans le fait qu'elles détiennent le monopole du marché lucratif de la distribution des médicaments. La tendance de la population mondiale à faire davantage attention à son état de santé renforce leur position.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quels sont les prérequis pour ouvrir une pharmacie ?

Ouvrir une pharmacie n'est pas à la portée de tout le monde. Compte tenu de la nature des produits qui y sont commercialisés, **une réglementation stricte encadre l'activité**. Seuls des professionnels ayant reçu une formation spéciale peuvent procéder à la [création de l'entreprise](#).

Détention d'un diplôme de docteur en pharmacie

Aujourd'hui, seul un **professionnel titulaire d'un diplôme d'État de docteur en pharmacie** dispose de l'habilitation nécessaire pour ouvrir (ou reprendre) une pharmacie. Ce titre ne s'obtient qu'après un cursus académique de six ans.

Sitôt sa thèse d'exercice achevée, le professionnel peut commencer à exercer soit :

- Au sein d'une industrie pharmaceutique ;
- En officine.

Cependant, **ce n'est que la première des restrictions** qui existent autour de cette activité. Avec son diplôme, le spécialiste du médicament doit encore, soit avoir :

- Accompli six mois de stage de fin d'études au sein d'un hôpital ou d'une pharmacie ;
- Exercé la fonction de pharmacien adjoint ou remplaçant pendant une même durée.

Obtention d'une licence d'exploitation

Pour pouvoir exercer l'activité, un pharmacien ayant les qualifications et l'expérience nécessaire devra encore adresser une **demande de licence d'exploitation** auprès de l'Agence régionale de santé (ARS). Cette institution transmet le dossier vers l'ordre des pharmaciens et les syndicats de la profession pour requérir leurs avis sur cette demande.

Ils ont deux mois pour se prononcer. Un silence de leur part équivaut à une acceptation. **L'ARS dispose de quatre mois**, à partir de la réception de la demande pour donner son avis. Pour sa part, un silence équivaut à un refus du dossier.

Effectuer une déclaration auprès de l'ordre des pharmaciens

Le professionnel entrepreneur doit faire une déclaration pour s'inscrire auprès de l'ordre des pharmaciens. Concrètement, il est tenu de **rédiger une demande**, d'y joindre les justificatifs nécessaires et de l'envoyer par lettre recommandée avec accusé de réception. Notons qu'un pharmacien inscrit au tableau de l'Ordre affirme sa place au sein du cercle des professionnels de santé.

En conséquence, il obtient son **certificat d'inscription contenant un numéro RPPS**, un identifiant qui lui est attribué et qu'il conservera tout au long de son parcours professionnel. Celui-ci restera valable même s'il change de lieu d'exercice. Il peut également envoyer une demande pour obtenir sa carte de professionnels de santé et adhérer à la convention nationale des pharmaciens.

Souscription des assurances obligatoires

Pour ouvrir une pharmacie, le pharmacien devra se rapprocher des professionnels assureurs pour **souscrire des polices d'assurance** suivantes :

- [Assurance responsabilité civile professionnelle](#) pour prévenir les fautes ou accidents professionnels ;
- Assurance multirisque officine.

Cette dernière couvre **tous les dommages que peuvent subir les locaux professionnels** (officine) et tout ce qui s'y trouve, à savoir les :

- Stocks de médicaments ;
- Matériels ;

- Équipements.

La couverture s'étend également aux frais et pertes.

Bon à savoir : souscrire une mutuelle santé est également obligatoire pour toute pharmacie disposant d'un personnel permanent. Cela reste optionnel si l'entrepreneur est seul pour tenir l'officine. Toutefois, il devra prendre une assurance maladie pour pouvoir intégrer la convention nationale des pharmaciens.

Quel statut juridique choisir ?

Le créateur d'entreprise peut choisir parmi plusieurs formes juridiques pour sa pharmacie. Ce choix sera influencé par **les mesures qu'il souhaite adopter pour protéger son patrimoine ou le nombre d'associés pour l'officine**. Dans la liste des statuts, on retrouve :

- La Société d'Exercice Libéral ;
- La SELARL (avec une responsabilité limitée) ;
- La [SELASU](#) ;
- L'entreprise individuelle ;
- L'[EURL](#) ;
- Les sociétés commerciales, telles que la SNC ou la SARL.

Quelles sont les démarches à suivre pour ouvrir une pharmacie ?

Avant d'ouvrir une pharmacie, l'entrepreneur habilité à concrétiser le projet, a encore fort à faire. En effet, il doit encore **établir un certain nombre de documents et accomplir des démarches administratives**.

Réaliser une étude de marché et un business plan

L'[étude du marché](#) et l'élaboration du business plan constituent le b.a.-ba de tout projet. La première implique d'**analyser le secteur, les habitudes de la clientèle et la zone d'implantation** afin de déterminer si l'activité est viable ou non. Elle permet de mettre en évidence le potentiel du projet et de définir différentes stratégies d'entreprise.

Quant au [business plan](#), il s'agit d'un **document reprenant des éléments récoltés lors de l'étude du marché**

. Il contient également les :

- Prévisions financières de l'entreprise en devenir ;
- Divers objectifs commerciaux et stratégiques de la pharmacie.

À noter : l'élaboration du business plan peut paraître ardue, surtout pour ceux qui n'ont jamais eu l'occasion d'en rédiger un. Mais aujourd'hui, plusieurs logiciels permettent d'y parvenir rapidement, en facilitant le calcul du prévisionnel financier et en fournissant des modèles pour s'en inspirer.

Trouver un local adapté à l'activité

Ce choix **ne doit pas se faire à la va-vite**. Le pharmacien devra prendre en considération divers éléments, dont l'emplacement. Il faut que le local soit :

- Situé de préférence dans un lieu proche de sa clientèle ou dans une rue passante ;
- Assez spacieux pour contenir à la fois le stockage et l'officine.

À noter : en choisissant l'emplacement, l'entrepreneur devra éviter les communes dont le nombre d'habitants n'atteint pas les 2 500 personnes. Une pharmacie doit pouvoir fournir des produits auprès de 4 500 habitants.

Rechercher des financements

L'entrepreneur doit prévoir des financements suffisants pour pouvoir ouvrir sa pharmacie et démarrer l'activité. Il faut qu'il soit en mesure de fournir un **apport personnel d'environ 20 % du capital**. Il pourra se tourner vers ses proches ou, le cas échéant, vers les établissements de crédit pour faire un emprunt. De plus, il peut également se rapprocher d'éventuels investisseurs ou d'institutions publiques pour solliciter une subvention. Parmi les sources de financement, on retrouve encore :

- France travail qui peut financer les projets des demandeurs d'emploi ;
- Le financement participatif ;
- La caisse d'assurance vieillesse des pharmaciens qui aide les nouveaux venus dans la profession ;
- Les prêts d'honneurs à taux zéro.

Immatriculer sa société

La forme juridique de la pharmacie a un impact sur les formalités d'immatriculation. En

effet, si l'entrepreneur choisit la forme d'une entreprise dépourvue de la personnalité morale (entreprise individuelle), il n'aura qu'à constituer un dossier de déclaration de début d'activité directement auprès du Guichet unique ou en passant par un professionnel spécialisé. Par ailleurs, s'il opte pour une **société dotée de la personnalité morale**, il devra :

- Rédiger des statuts ;
- [Publier une annonce légale](#) ;
- Constituer un dossier d'immatriculation.

Quels sont les investissements à prévoir pour ouvrir une officine ?

Toute personne désireuse d'ouvrir une pharmacie doit prévoir de gros investissements. **Les principales dépenses** concernent :

- L'achat d'un local ou d'un droit de bail ;
- L'aménagement du local ;
- Les divers meubles ;
- Le matériel informatique et les caisses enregistreuses ;
- Les comptoirs de vente.

En outre, quelques **charges figurent impérativement dans le prévisionnel** de la nouvelle entreprise. Il s'agit notamment :

- Des charges liées au personnel ;
- Le loyer (en cas de location), les frais d'entretien et d'électricité ;
- La constitution du stock de médicaments ;
- Les diverses assurances souscrites ;
- L'achat et la mise en place des enseignes publicitaires et autres supports de communication ;
- La cotisation à l'ordre des pharmaciens ;
- Les honoraires de l'expert-comptable.

Achat ou reprise d'une officine : quelle est la meilleure option ?

L'ouverture de la pharmacie nécessite la réalisation de quelques étapes fastidieuses et coûteuses. Par ailleurs, **la reprise requiert moins de procédures à suivre**. Il suffit

au repreneur de faire l'acquisition du fonds de commerce et de racheter les parts sociales détenues par les associés.

La fixation du prix du fonds de commerce tient compte du chiffre d'affaires et de l'excédent brut d'exploitation de la pharmacie. Notons qu'après la reprise d'une officine, le nouvel acquéreur a **l'obligation de conserver son mode de fonctionnement global**, ce qui implique de garder aussi bien le nom de la pharmacie, les employés que les fournisseurs.

Quels régimes fiscal et social s'appliquent au pharmacien ?

D'un point de vue fiscal, la pharmacie **se caractérise par la coexistence de plusieurs taux différents pour la TVA** :

- 20 % ;
- 10 % ;
- 2,1 %.

Pour les bénéfices obtenus à partir des activités de l'officine, ils sont **classés parmi les Bénéfices industriels et commerciaux (BIC)**. Par ailleurs, le régime social des pharmacies est caractérisé par un encadrement législatif rigoureux. Soulignons que tous les détails le concernant sont développés par la Convention collective des pharmacies.

FAQ

Un médecin peut-il être le propriétaire d'une pharmacie ?

La législation en vigueur insiste sur le fait qu'une officine reste sous la responsabilité d'un pharmacien titulaire. Il sera aidé dans sa tâche par un ou plusieurs assistants-pharmaciens. Toutefois, rien ne semble imposer que le propriétaire soit lui aussi pharmacien. En toute logique, le médecin peut acquérir ainsi la propriété d'une officine.

Que faire pour améliorer la relation client dans une pharmacie ?

Aujourd'hui, la plupart des entreprises s'appliquent à optimiser leur relation avec la clientèle. Les pharmacies adoptent également cette pratique. L'objectif est de satisfaire les clients tant au niveau de l'accueil qu'au niveau de la qualité du service. Basée sur l'écoute, cette approche relationnelle permet de les attirer et de les fidéliser.

Qu'entend-on par pharmacien investisseur ?

L'Ordre national des pharmaciens autorise un pharmacien titulaire exploitant à prendre d'autres pharmaciens comme associés investisseurs dans une SEL. Il convient de préciser que ce pharmacien investisseur, quoiqu'étant un associé, ne participe pas dans la vie de l'officine. En effet, son diplôme et sa qualification ne sont pas pris en compte. Sa contribution se limite à l'apport qu'il a réalisé.