

cession

## Quand **transmission** rime avec satisfaction

Lors de la cession de son officine, Nadia Peruccio a pris les nouveaux titulaires par la main. Pot de départ avec la clientèle, mise à disposition des outils informatiques avant la remise officielle des clés... le passage de témoin s'est fait en toute sérénité.

**A**près sept années dans l'industrie, Bertrand Hidas a décidé de racheter une officine. « Mon épouse, pharmacienne, avait travaillé en officine, et nous avons décidé de nous installer tous les deux. Nous avons choisi la Haute-Savoie où nous avons exercé chacun de notre côté pendant presque dix ans. Nous avons appris que la titulaire d'une des officines de Cranves-Sales était susceptible de vendre. Nous avons alors convenu d'un rendez-vous avec elle. Ce jour-là, nous n'avons pas pu faire garder nos enfants et sommes allés à l'entretien en famille », se souvient-t-il. Le début d'une belle histoire. « Cette pharmacie était mon bébé. Je l'avais créée il y a vingt ans. Je connais tous mes clients et suis attachée à l'équipe. Je ne voulais pas la céder à n'importe qui. Lorsque j'ai rencontré ce couple et leurs enfants, le courant est tout de suite passé, la confiance s'est installée et j'ai su que je pouvais leur faire confiance », confie Nadia Peruccio.



Nadia Peruccio entourée de Bertrand et Sidonie Hidas au moment de la transaction réussie.

Pendant que les acquéreurs montaient leur dossier, la titulaire s'est donc employée à organiser la transition.

« Nous avons débuté le 1<sup>er</sup> juillet dernier, mais dès juin, Nadia Peruccio a accepté que nous puissions venir régulièrement. Petit à petit, elle nous a expliqué comment était organisée son officine, elle nous a présenté ses clients et a mis son crédit de formation à notre disposition pour que nous puissions nous former à son outil informatique », se félicitent Bertrand et Sidonie Hidas. Sans compter que la cédante a également organisé une rencontre entre ses successeurs et l'autre pharmacien du village ainsi qu'un « pot de départ » à la phar-

macie où elle avait convié ses clients. « Elle a aussi profité de la fête du village pour nous faire connaître tout le monde et nous recommander à ses clients », ajoutent les nouveaux titulaires.

### Un chiffre d'affaires conforme aux prévisions

« Nos patients sont rassurés de nous avoir rencontrés et de retrouver les piliers de l'équipe. » Et ce passage de témoin en douceur n'a pas perturbé les premiers chiffres d'affaires. « Sur l'été, le chiffre d'affaire a été conforme au prévisionnel », explique Bertrand Hidas. Le nouveau titulaire reconnaît que les efforts de la cédante lui ont permis de mieux aborder cette phase de transition. Et même si, aujourd'hui, Nadia Peruccio laisse le champ libre à ses successeurs, elle ne relâche pas ses efforts pour leur simplifier la tâche. Ainsi se mobilise-t-elle activement pour convaincre un médecin de venir très vite prendre la suite du praticien du village qui a fermé son cabinet récemment. Un imprévu susceptible de pénaliser son ancienne officine. ■ **Françoise Sigot**

### PRIX DE CESSION

#### Languedoc-Roussillon

La valeur des officines baisse légèrement. En 2009, les officines du Languedoc-Roussillon se sont vendues à 96 % du chiffre d'affaires. L'année précédente, les transactions s'effectuaient à 101 % du chiffre d'affaires. Malgré cette diminution, la valorisation des pharmacies de cette région est supérieure au prix de cession moyen enregistré sur toute la France (88 %). Dans cette région ensoleillée, le nombre de mutations baisse également, passant de 35 à 29 pour 1 000 officines entre 2008 et 2009.

### en bref

#### BRUAY-LA-BUISSIÈRE (PAS-DE-CALAIS) Transfert dans un pôle de santé

L'Agence régionale de santé vient d'autoriser le transfert de l'officine de Julie Haigneré. Cette pharmacie quittera le 129, rue Jean-Jaurès pour s'installer 300 mètres plus loin, dans la même rue, dans le cadre d'un pôle privé de santé. L'officine, jusqu'ici baptisée pharmacie de l'Église, se nommera pharmacie du Donjon. Grâce à ce transfert, l'officine double presque sa surface, passant de 110 à 210 m<sup>2</sup>.

#### VILLÉ (BAS-RHIN) Nouvelle zone commerciale

Une nouvelle zone commerciale se crée à l'entrée de Villé. La pharmacie de la commune, installée jusqu'ici rue du Mont-Saint-Odile, y a déjà déménagé. Un supermarché et des boutiques sont en cours de construction.

### Avis d'expert

**Matthieu Riberry, cogérant du cabinet éponyme**

« C'est une transaction comme on en voit rarement.

Acheteurs et vendeur ont créé une véritable relation confraternelle qui a débuté dès leur rencontre. Bertrand et Sidonie Hidas se lançaient pour la première fois en mettant tous les moyens dont ils disposaient dans l'aventure. Nous leur avons trouvé des conseillers dans le secteur ainsi qu'un partenaire financier pour les accompagner sur le long terme. Avec ce passage de témoin, Nadia Peruccio a certes transmis son officine mais surtout les valeurs d'un métier. »