ACHETER OFFICINE

TRANSACTIONS PHARMACEUTIQUES · NÉGOCIATION · CONSEILS

CÉDER OU REPRENDRE UNE OFFICINE

Tout se joue bien avant la signature.

Vendeur ou repreneur, entre une simple vente et un projet réussi, il y a une différence.

GLISSEZ

LE CONSTAT

Céder ou reprendre une officine, ça ne s’improvise pas.

01 On ne cède son officine qu’une fois : il n’y a pas de seconde chance.

02 Une valeur mal argumentée finit par se négocier à la baisse.

03 Une rumeur prématurée fragilise l’équipe et la patientèle.

GLISSEZ

NOTRE ADN

Un cabinet familial, pas une plateforme.

01 **Les mêmes interlocuteurs, du premier échange jusqu’à la signature.**

02 **Une seule spécialité : la transaction d’officines de pharmacie.**

03 **Des négociateurs sur le terrain, de la Nouvelle-Aquitaine à l’Île-de-France.**

GLISSEZ

VOUS CÉDEZ

Une carrière entière se joue sur une seule négociation.

Elle mérite un accompagnement à sa hauteur.

01

Une valeur défendable

Construite sur vos chiffres et votre marché, argumentée face à l'acquéreur.

02

Des acquéreurs qualifiés

Projet, apport et financement vérifiés avant toute présentation.

03

Un calendrier maîtrisé

Vous décidez du rythme, de la première estimation à l'annonce à votre équipe.

04

Un tiers à vos côtés

De la première offre jusqu'à la signature de l'acte.

GLISSEZ →

VOUS REPRENEZ

Achetez en sachant exactement ce qui vous attend.

Première installation ou nouvelle étape : un regard d’expert avant chaque décision.

- **Une lecture claire de l’officine : activité, potentiel, points de vigilance.**
- **Une offre crédible, cohérente avec votre plan de financement.**
- **Un accompagnement pas à pas, jusqu’à la reprise effective.**

GLISSEZ

NOTRE MÉTHODE

Quatre temps, un seul interlocuteur.

01

Écoute et diagnostic

Votre projet, votre calendrier, vos contraintes.

02

Valorisation

Un prix juste, que l'on sait expliquer et défendre.

03

Mise en relation

Ciblée : les bons interlocuteurs, et seulement eux.

04

Négociation et signature

Un accompagnement jusqu'à l'acte, avec vos conseils.

GLISSEZ →

NOS VALEURS

Ce qui nous engage envers chaque pharmacien.

01 Confidentialité

Votre dossier n’est présenté qu’à des acquéreurs vérifiés, jamais diffusé.

02 Proximité

Un cabinet familial, des interlocuteurs qui se déplacent et restent joignables.

03 Rigueur

Une valeur argumentée, des acquéreurs vérifiés, des dossiers solides.

04 Loyauté

Des engagements clairs, tenus du premier rendez-vous jusqu’à l’acte.

GLISSEZ

LA PREUVE PAR LE TERRAIN

Des faits, pas des promesses.

18 ans

d’expérience terrain

100 %

de notre activité dédiée à l’officine.

+150

Pharmaciens accompagnés

> **Un grand merci au Cabinet pour son accompagnement, sa réactivité et sa bienveillance dans le suivi de mon 4em dossier**
>
> Julien Mangon, avis Google

ET MAINTENANT ?

Parlons de votre projet.

Cession ou reprise : un premier échange, sans engagement et en toute confidentialité.



David Rybak

Fondateur & dirigeant
Expert transaction d'officines

06 63 85 71 73

rybak@acheter-officine.fr

acheter-officine.fr

Scannez pour enregistrer le contact de David.

Carte professionnelle T n° 3301202200000138