

Guide 2026



[Ouipharma.fr](https://www.ouipharma.fr) - 10 ANS

Chiffres, mutations et enseignements

Élaboré par **Ouipharma.fr**

La plateforme dédiée aux pharmaciens & professionnels de la pharmacie en France

Merci à l'ensemble de nos clients et partenaires

Votre confiance fait notre force depuis 10 ans



Pharmaciens vendeurs

Merci pour la confiance que vous nous avez accordée dans ces moments clés.



Pharmaciens acquéreurs

Merci de nous avoir choisi pour concrétiser vos projets et rêves.



Partenaires professionnels

Votre expertise et collaboration sont essentielles à notre succès partagé.



Nos équipes de prestataires

Un grand merci pour votre dévouement et votre passion au quotidien.

Nous sommes impatients de construire ensemble les prochaines étapes de cette belle aventure. Rejoignez-nous pour construire la pharmacie de demain !

[Devenir partenaire](#)

Venez rejoindre nos acteurs de la pharmacie :



Transaction & Conseil

- Acteurs de la transaction
- Conseils & gestion
- Avocats
- Notaires



Finance & Patrimoine

- Experts-comptables
- Financement & assurances
- Gestion de patrimoine



Équipement & Technologie

- Agencement
- Automatisation
- Logiciels
- Merchandising



Distribution & Approvisionnement

- Grossistes-répartiteurs
- Groupements
- Produits de pharmacie



Services & Support

- Formation & recrutement
- Inventoristes
- Tiers payant
- Pharmacie digitale
- Presse & médias



Pharmétudes

LES NOTAIRES AU SERVICE DES PHARMACIENS



[Devenir partenaire](#)

Nos services

Deux écosystèmes, une plateforme

Pour les Pharmaciens

Vendre son officine

89€ ou 119€ HT/mois

- Bénéficiez du réseau Ouipharma
- Visibilité qualifiée de votre annonce
- Mises en relation illimitées
- Newsletter incluse
- Réseaux sociaux (formule 119€ HT/mois)

[Choisir cette formule](#)

Sans engagement et résiliable à tout moment

Trouver du personnel

69€ HT/mois

- Bénéficiez du réseau Ouipharma
- Visibilité qualifiée de votre annonce
- Mises en relation illimitées

[Choisir cette formule](#)

Sans engagement et résiliable à tout moment

Pharmacie digitale

50€ HT/mois

- Informez et captez vos patients
- Limitez les sollicitations inutiles
- Résiliable et sans engagement

[Revendiquer sa pharmacie](#)

Sans engagement et résiliable à tout moment

Pour les Experts de la Pharmacie

Un écosystème complet de partenaires professionnels

Annonces vente & emploi

3,91€ HT/annonce/jour

- Formule à l'annonce ou Packs
- Gestion d'équipe
- Mises en relation illimitées

[S'abonner](#)

Prospection

170€ HT/mois

- Votre page professionnelle sur Ouipharma + Backlink
- Contact membres: 2€ HT par prise de contact
- Demandes entrantes gratuites

[S'abonner](#)

Connecteur API Ouipharma

289€ HT/mois

- Données pharmacies & pharmaciens
- Créer et publier des annonces
- Rechercher dans l'annuaire des pharmaciens

[S'abonner](#) [Documentation](#)

Sommaire

01

Acte 1 : Le constat

03

Ouipharma : 10 ans au cœur du marché

Timeline 2015-2025

05

La pharmacie est devenue plurielle

07

Acte 2 : Les acteurs

09

Attentes et erreurs récurrentes des acquéreurs

11

Le croisement des problèmes

13

Les erreurs fréquentes des vendeurs

15

Pourquoi l'accompagnement devient indispensable

02

Préambule

Pourquoi ce guide, pourquoi maintenant

04

Un marché profondément reconfiguré

06

Ce que révèlent 10 ans d'observation

08

Focus acquéreurs

Profil, volumes et délais d'installation

10

Focus vendeurs

Structure de l'offre et contexte

12

La question sensible de la retraite du vendeur

14

Acte 3 : Les solutions

16

Conclusion

2025, un changement de paradigme

Préambule

Ouipharma à 10 ans

Ouipharma célèbre cette année son dixième anniversaire. Cette étape significative offre l'opportunité de réaffirmer la pérennité de notre service et la constance de nos principes fondateurs : un modèle unificateur, au service de l'écosystème officinal, ancré dans la volonté de consolider l'offre de cessions de pharmacies afin de fluidifier les transitions professionnelles des pharmaciens et, in fine, de contribuer à la préservation de ce qui constitue à nos yeux un patrimoine inestimable, le maillage officinal.

Par l'intermédiaire de ce livre numérique, nous avons l'ambition affirmée de renforcer les liens entre la pharmacie et l'ensemble des acteurs de son écosystème. Cette édition spéciale compile les données et observations recueillies quotidiennement auprès de l'écosystème officinal et des pharmaciens.

Aurélien Filoche

Fondateur Ouipharma.fr

LinkedIn : [aurelienfiloche](#)

Courriel : aurelien@ouipharma.fr

Téléphone : [06 31 16 73 35](tel:0631167335)



OUIPHARMA

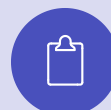
Ouipharma.fr : plateforme créée en 2015

Une décennie d'observation continue du
marché officinal



15 000 Membres

Une communauté de pharmaciens pleinement
engagée



6 000 Pharmaciens référencés

Base de données exhaustive




18 000+ Mises en relation

Connexions qualifiées réalisées

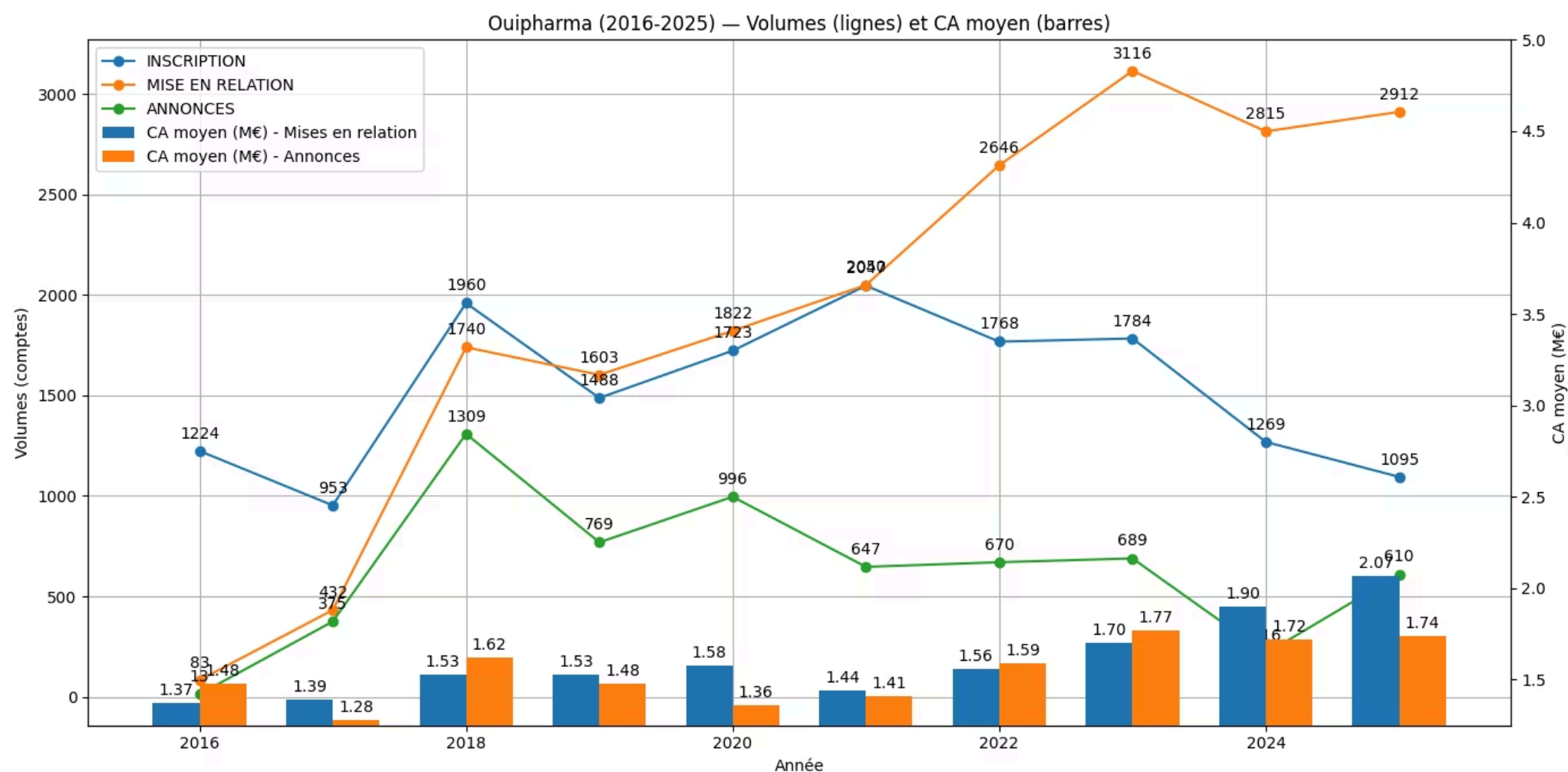


2 500 Installations

Candidats Ouipharma sur 5 ans

 Ce guide n'est ni une projection théorique, ni
une promesse commerciale : il s'appuie sur des
milliers de dossiers vécus.

Notre activité



Évolution des volumes et du chiffre d'affaires moyen (2016-2025)

Candidats à l'installation

Malgré les incertitudes réglementaires et les tensions sur le financement, le flux de candidats reste soutenu, témoignant d'un intérêt constant pour l'installation.

Évolution du CA moyen

Le chiffre d'affaires moyen des annonces a progressé, mais reste en décalage avec les attentes des candidats. Attention : il s'agit d'une moyenne qui masque une forte hétérogénéité.

Mises en relation

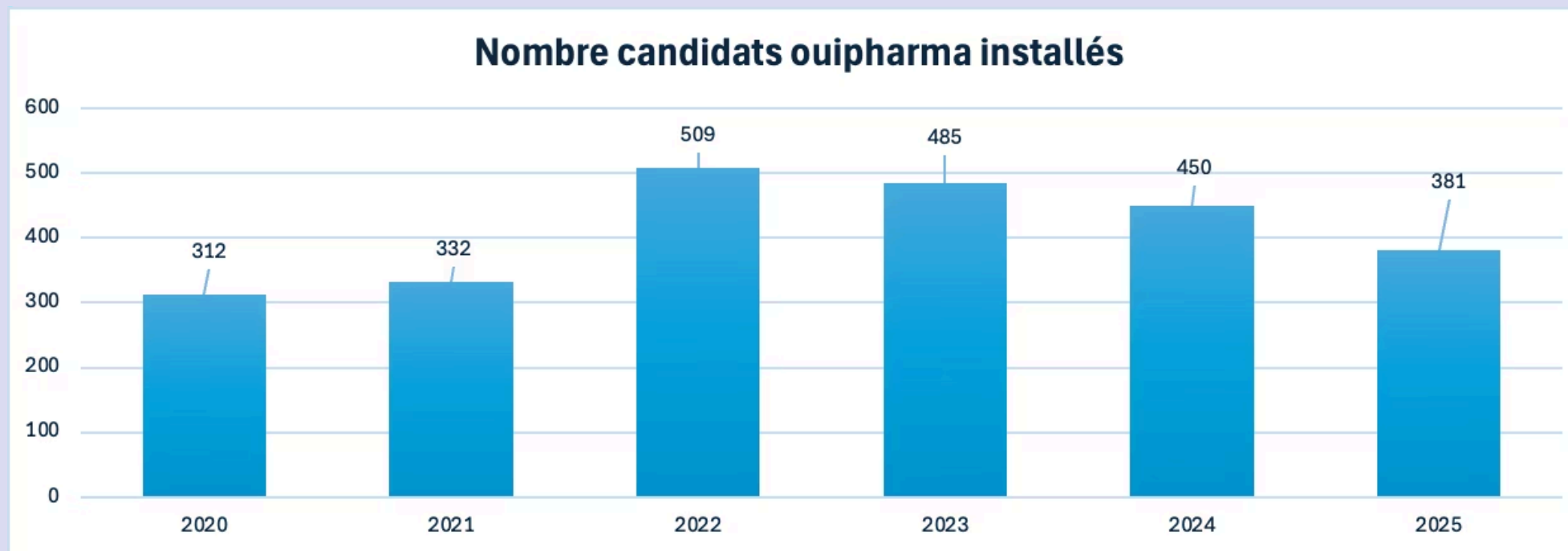
Le nombre de sollicitations a triplé par rapport aux inscriptions, révélant une stratégie active de recherche d'opportunités de la part des candidats.

Le paradoxe 2025

L'année se clôture sur une situation inédite : une demande forte face à une offre insuffisante sur Ouipharma

Les installations

Évolution du nombre de candidats Ouipharma installés (2020 - 2025)



Bilan

- Plus de 2 500 installations accompagnées*
- Environ 30% des cessions d'officines en France
- Expertise reconnue, indépendante et non commissionnée

* Sur 40% de nos membres. Nous rattachons les ventes à partir du numéro RPPS de nos membres.

Un marché qui reste dynamique mais qui doit se transformer

Dix ans d'observation révèlent des mutations structurelles majeures avec des années à thèmes

2015

Création d'Ouipharma

2016-2020

Surenchère financière

2020-2022

Choc COVID

2023

Médicaments onéreux

2024

Instabilité

2025

Point de bascule

2015 – La création de Ouipharma.fr

Les objectifs fondateurs

Centraliser l'offre de pharmacies à vendre

Structurer les candidatures à l'installation

Rendre lisible un marché historiquement relationnel



Une décennie de transformations profondes

2015 à 2025

2015: course dossiers > 2 M€

- Le chiffre d'affaires devient le critère dominant
- Premières tensions sur l'accès au financement

2020-2022: Le choc COVID

- Distorsion massive des chiffres économiques
- Performances exceptionnelles mais non reproductibles
- Augmentation des candidatures, perte de repères financiers

2024: Instabilité et attentisme

- Incertitude politique
- Tensions sur le financement
- Décalage entre attentes vendeurs / acheteurs

2016-2020: La surenchère financière

- Complexification des montages (holdings, apports élevés)
- Écart croissant entre primo-accédants et profils aguerris
- 📊 Délai moyen d'installation : \approx 4 ans

2023: Les médicaments onéreux changent la lecture

- 31 % des annonces > 2 M€ de CA
- -50 % d'annonces < 800 k€ entre 2021 et 2023
- CA élevé \neq rentabilité réelle

2025: Un point de bascule

- Tentative de refonte du système de rémunération
- Nouvelles missions du pharmacien
- Remise générique
- Question centrale : comment se projeter durablement ?

La pharmacie est devenue plurielle

Un modèle unique devenu une pluralité de modèles économiques

Il existe aujourd'hui :

Pharmacies de volume

Pharmacies de services

Pharmacies rurales, urbaines, de passage

Pharmacies très rentables... ou très fragiles

📌 👉 La réussite n'est plus liée à la taille, mais à la cohérence du projet.

Ce que révèlent 10 ans d'observation

Trois enseignements majeurs

Un marché fragmenté

La pharmacie n'est plus un modèle unique mais une pluralité de modèles économiques

Des repères obsolètes

Les critères traditionnels (CA, emplacement) ne garantissent plus la réussite

Une complexité accrue

Chaque transaction engage désormais des enjeux financiers, humains et réglementaires majeurs

Face à ces mutations, qui sont les acteurs qui achètent et vendent aujourd'hui ?

Acte 2

Les acteurs du marché officinal

Acquéreurs et vendeurs face aux nouvelles réalités

Focus acquéreurs

Qui achète une pharmacie en 2025 ?

Profils, parcours et dynamiques observées

PHARMACIE
PROFESSIONNELLE

Profils des acquéreurs Ouipharma

 Moyenne des profils acheteurs

100%

Pharmaciens diplômés

66%

Primo-installants

280K€

Apport personnel moyen

8.3

années d'expérience
officinale



L'apport est déclaratif, à voir ce qui est interprété par les candidats ainsi que la prise en compte des boosters.

Une dynamique soutenue

18 000

Mises en relation qualifiées

2 500

Installations

431

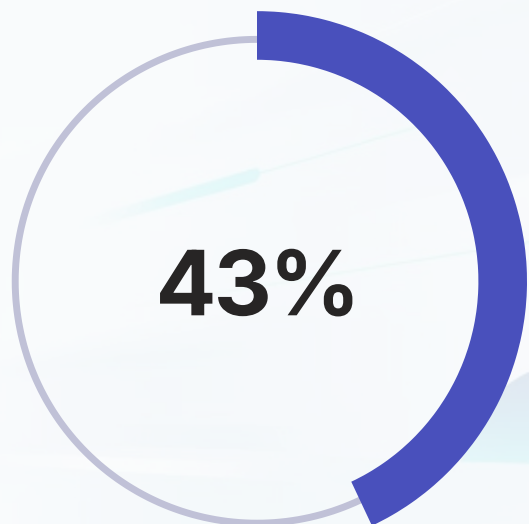
Installations par an en
moyenne

1028M€

Volume de transactions
2025



Délais d'installation : une évolution majeure



S'installent en moins de 2 ans



S'installent en moins d'un an



Le digital et la structuration des projets accélèrent les parcours, sans simplifier le marché.

Attentes et erreurs des acquéreurs

Attentes en mutation



Recherche de sens et d'équilibre de vie



Diversification des projets



Rejet des modèles trop rigides ou trop endettants



Sélectivité accrue face à la suroffre

Les 5 erreurs majeures

1

Viser un CA au lieu d'un type de pharmacie

2

Négliger la gestion RH

3

Ne pas incarner de vision

4

Mal maîtriser le financement

5

Sous-estimer les engagements tiers



👉 La pharmacie est plurielle : il y a de la place pour tous les modèles, à condition de les assumer.

Focus vendeurs

Vendre une officine en 2025

Structure de l'offre et défis spécifiques

Structure de l'offre observée sur Ouipharma

Évolution 2023-2025

 - En 2023

 - En 2025

20%

Annonces pharmaciens

3%

Annonces pharmaciens

80%

Annonces cabinets

97%

Annonces cabinets

220K

Consultations annonces

290K



Consultations annonces

2.1

Annonces/candidat

3.5

Annonces/candidat

  Observation clé : La professionnalisation du marché s'accroît avec une part croissante des cabinets de transaction (+17 points), tandis que les candidats deviennent plus sélectifs dans leurs recherches.

Le « croisement des problèmes »

Deux réalités qui se heurtent

Côté vendeurs

- Pharmaciens en âge de partir à la retraite → suroffre
- Manque de visibilité sur l'avenir
- Contexte économique général morose

Côté acquéreurs

- Moins de candidats disponibles
- Financements plus coûteux et plus sélectifs
- Sélectivité accrue

📌 De nombreux vendeurs arrivent sur Ouipharma en fin de recherche, lorsque leur réseau n'a pas permis d'aboutir.

La question sensible de la retraite du pharmacien vendeur

Un modèle générationnel en tension

Ancien modèle

- La vente finance la retraite
- Transmission "automatique" attendue
- Prix basé sur les besoins du vendeur

Nouvelle réalité

- Modèle contesté par les jeunes acquéreurs
- Décalage générationnel fort
- Prix basé sur la viabilité du projet

📌 👉 La transmission n'est plus un droit acquis, mais une négociation entre deux projets de vie.

Les erreurs fréquentes des vendeurs

Observées sur des milliers de dossiers Ouipharma

1

Croire que la confidentialité absolue garantit la vente

2

Négliger la relation avec les acheteurs

3

Penser prix avant acheteur

4

Croire au dossier « idéal première installation »

5

Chercher à convaincre plutôt qu'à présenter

6

Négliger son annonce

📄 🙌 Règle simple : Décrire ce que vous feriez si vous vous installiez aujourd'hui.

Des constats aux solutions

Acquéreurs et vendeurs partagent un défi commun

Le constat

- Marché complexifié
- Repères traditionnels obsolètes
- Erreurs récurrentes de part et d'autre
- Décalage générationnel

La nécessité

- Besoin de tiers de confiance
- Accompagnement structuré
- Mise en relation qualifiée
- Sécurisation des parcours

Face à cette complexité, l'accompagnement professionnel n'est plus une option, mais une nécessité.

Pourquoi l'accompagnement devient indispensable

Face à la complexité croissante du marché



Sécuriser les décisions

- Décisions engageant toute une vie professionnelle
- Besoin de validation par des tiers experts
- Éviter les erreurs coûteuses



Apporter de la lisibilité

- Marché devenu illisible pour les acteurs isolés
- Confronter les projets à la réalité du terrain
- Identifier les opportunités réelles



Faciliter les rencontres

- Connecter acquéreurs et vendeurs alignés
- Dépasser les réseaux traditionnels
- Accélérer les parcours sans compromettre la qualité

Conclusion : 2025, un changement de paradigme

La question n'est plus :

« À quel prix vais-je acheter ou vendre ? »

mais :

« Ai-je un projet ou un acheteur qualifié, solvable et aligné ? »

Après 10 ans d'observation, une certitude émerge : les transactions qui réussissent ne sont plus celles qui maximisent le prix, mais celles qui alignent deux projets de vie cohérents.

Le marché officinal de 2025 récompense la clarté, la transparence et l'accompagnement professionnel.

Ouipharma en chiffres

10 ans au service de l'écosystème officinal

15K

Membres

Communauté de
pharmaciens engagés

40%

**Pharmaciens
référencés**

Base de données exhaustive

18K+

Mises en relation

Connexions qualifiées
réalisées

2.5K

Installations

Ces chiffres témoignent de notre position unique sur le marché officinal français. Ouipharma s'est imposé comme l'acteur de référence pour fluidifier les transitions professionnelles et préserver le maillage officinal.

Notre écosystème de services

Au-delà de la mise en relation

Visibilité digitale

- Référencement des pharmacies
- Optimisation de la présence en ligne
- Connexion avec les patients

Réseau d'experts partenaires

- Juridiques, financiers, groupements
- Accompagnement complet
- Expertise métier

Ouipharma : 10 ans, et après ?

Notre engagement pour les 10 prochaines années

Depuis 2015, Ouipharma a contribué à transformer le marché officinal en apportant transparence, efficacité et accompagnement professionnel.

Les défis de 2025 – refonte de la rémunération, nouvelles missions, tensions économiques – rendent notre rôle plus crucial que jamais.

Continuer à fluidifier les transitions

- Connecter acquéreurs et vendeurs alignés
- Accélérer les parcours sans compromettre la qualité via les experts

Renforcer la visibilité des acteurs

- Sécuriser les décisions
- Apporter de la lisibilité au marché
- Fédérer les acteurs de la pharmacie

Préserver le maillage officinal

- Contribuer à la pérennité du réseau
- Soutenir l'écosystème dans ses mutations
- Proposer des innovations

Contact: aurelien@ouipharma.fr | + 33 6 31 16 73 35

LinkedIn: [aurelienfiloche](#)

Site web: www.ouipharma.fr