ETSA PATRIMOINE

GUIDE PATRIMONIAL
ÉDITION 2026

LE GUIDE COMPLET

La cession *de votre officine*

Valorisation, options de cession, fiscalité et gestion du capital : ce qu'il faut savoir avant de céder votre pharmacie.



LE CABINET

Une expertise de plus de 15 ans ***au service de votre patrimoine.***

Fondé par Jonathan Rosen, Etsa Patrimoine est un cabinet de conseil en gestion de patrimoine installé à Paris et à Levallois-Perret. Il accompagne dirigeants, cadres, professions libérales et familles sur trois terrains : les placements financiers, l'immobilier et l'ingénierie patrimoniale.

Chaque accompagnement commence par une analyse complète de votre situation et de vos objectifs. Nous proposons ensuite une stratégie, la mettons en œuvre et la suivons dans le temps : investissement financier, optimisation fiscale, préparation de la retraite, transmission.

Pour les dossiers qui le demandent, nous travaillons avec un réseau de partenaires : banques, assureurs, experts-comptables, avocats et notaires.

Chaque produit proposé a été testé, comparé et intégré à notre stratégie d'allocation avec un seul critère : ***le résultat attendu pour nos clients.***

01

Des solutions concrètes

Des recommandations claires et chiffrées, sans discours superflu.

02

Du sur-mesure

Des produits choisis pour vos objectifs, plutôt que des solutions standard.

03

Rigueur et indépendance

Une sélection guidée par la sécurité et la rentabilité des produits.

LE CABINET EST RÉFÉRENCÉ PAR

BFM BUSINESS · DÉCIDEURS MAGAZINE · GESTION de FORTUNE LE MAGAZINE DE LA GESTION PRIVÉE · L'AGEFI · ClubPatrimoine

Pratique de qualité Classement Décideurs 2026, gestion de patrimoine, Île-de-France (3e année).

Au *sommaire*

01	Céder son officine : préparer l'après	04
02	Le marché officinal en 2026	04
03	Préparer la cession : un calendrier sur trois ans	06
04	La valorisation de votre officine	08
05	Les options de cession	11
06	La fiscalité de la cession	13
07	La dimension humaine de la transmission	16
08	Après la vente : retraite et capital	18
09	Les trois piliers d'une cession réussie	20

AVANT DE COMMENCER

Ce qu'il faut *retenir*

Une cession se prépare sur deux à trois ans
Les exonérations, la structure juridique et la valeur de l'officine se travaillent bien avant la signature.

La valeur se lit dans l'EBE retraité
Le pourcentage du chiffre d'affaires n'est plus une référence fiable. Les repreneurs raisonnent en multiple d'EBE et de marge.

Seul un pharmacien peut racheter
Groupements et enseignes accompagnent les repreneurs mais ne peuvent pas détenir le capital d'une officine.

Des exonérations liées à la retraite
Abattement de 500 000 € sur la cession de titres, exonération d'impôt sur le revenu pour la cession d'un fonds : sous conditions strictes de calendrier.

Le prix de vente doit devenir un revenu
Les pensions de la CAVP couvrent rarement le niveau de vie d'un titulaire. Le capital issu de la cession finance l'écart, à condition d'être organisé.

Céder son officine : *préparer l'après*

Après des années à servir votre patientèle, à diriger une équipe et à piloter une entreprise réglementée, vient le moment de transmettre. La cession de votre officine est souvent l'opération financière la plus importante de votre carrière.

Elle détermine votre niveau de vie à la retraite, la protection de votre famille et la continuité de ce que vous avez construit. Elle s'inscrit aussi dans un marché qui change : moins d'officines, des repreneurs plus exigeants, une valorisation fondée sur la rentabilité réelle.

Une cession préparée trop tard expose à trois risques : une fiscalité plus lourde que nécessaire, un prix inférieur à la valeur de l'officine, un capital mal organisé pour la retraite. Ce guide présente les étapes, les options de cession, la fiscalité applicable et la gestion du capital, pour vous aider à préparer votre projet avec méthode.

02 Le marché officinal *en 2026*

Le réseau se concentre : moins d'officines, mais des pharmacies plus grandes. Pour un titulaire qui vend, ce mouvement crée des opportunités et des exigences nouvelles.

OFFICINES	EN DIX ANS	TITULAIRES
19 381	-10 %	-11,6 %
en France métropolitaine au 1er janvier 2026.	d'officines sur le territoire.	sur la même période.

Source : Ordre national des pharmaciens, panorama au 1er janvier 2026.

2.1

Un réseau qui se concentre

Les fermetures touchent d'abord les petites officines, dont l'activité baisse pendant que les charges augmentent. Les pharmacies de taille importante, au contraire, captent la croissance : honoraires, nouvelles missions comme la vaccination, parapharmacie. L'écart de valeur entre ces deux catégories se creuse.

La grande majorité des titulaires adhère aujourd'hui à un groupement ou à une enseigne, pour les achats, les services et l'image. Ces réseaux sont devenus des acteurs incontournables des transactions, sans pour autant pouvoir racheter eux-mêmes une officine.

BON À SAVOIR · QUI PEUT RACHETER UNE OFFICINE ?

Le capital d'une société exploitant une officine est réservé aux pharmaciens. Les titulaires qui y exercent doivent détenir plus de la moitié du capital et des droits de vote. Les groupements, enseignes et investisseurs non pharmaciens ne peuvent pas en prendre le contrôle : ils financent ou accompagnent des pharmaciens repreneurs, parfois organisés en holdings de pharmaciens (SPFPL), dont le nombre de participations est plafonné.

2.2

Une génération de titulaires en transition

La profession se renouvelle : elle se féminise et compte davantage de jeunes pharmaciens, souvent adjoints. Beaucoup hésitent à s'endetter seuls pour racheter une officine et recherchent des formules plus progressives : association, montée au capital par étapes, reprise à plusieurs.

Pour le cédant, cela signifie qu'un repreneur doit souvent être préparé, accompagné, voire financé en partie. La cession devient une opération à la fois financière, juridique et managériale.

NOTRE LECTURE

Les officines rentables, bien organisées et bien situées trouvent preneur dans de bonnes conditions. Les autres demandent une préparation plus longue, et un calendrier anticipé.

03 Préparer la cession : *un calendrier sur trois ans*

Les leviers les plus utiles, fiscaux comme économiques, ne s'activent pas au moment de la signature. Voici la séquence que nous recommandons à un titulaire qui envisage de vendre.

1

36 À 24 MOIS AVANT

Diagnostic patrimonial et retraite

Relevé de carrière auprès de la CAVP, estimation des pensions, besoins de revenus, objectifs familiaux, patrimoine existant.

2

24 À 18 MOIS AVANT

Structure juridique et fiscale

Cession de titres ou de fonds, holding, donation éventuelle, vérification des conditions d'exonération et de leur calendrier.

3

18 À 12 MOIS AVANT

Préparation de l'officine

Amélioration et retraitement de l'EBE, comptes lisibles, contrats et bail à jour, organisation de l'équipe, data room.

4

12 À 6 MOIS AVANT

Évaluation et recherche du repreneur

Évaluation indépendante, choix du mode de cession, premiers contacts, lettre d'intention.

5

6 MOIS AVANT À LA SIGNATURE

Audits et négociation

Audit du repreneur, protocole de cession, garantie d'actif et de passif, conditions suspensives, signature.

6

APRÈS LA CESSION

Retraite et organisation du capital

Liquidation de la retraite dans les délais requis, allocation du prix de cession, transmission.

3.1

Pourquoi commencer tôt

Des dispositifs fiscaux soumis à calendrier

Les exonérations liées au départ à la retraite imposent que la cession et la liquidation de la retraite interviennent dans une fenêtre précise. Une holding ou une donation doivent être mises en place avant la vente, avec une logique économique réelle. Ces outils ne s'improvisent pas en fin de négociation.

Une officine qui se prépare à être vendue

Un repreneur achète une capacité à générer du résultat sans le cédant. Trois chantiers demandent 12 à 24 mois pour produire leurs effets :

- **la rentabilité** : marge, achats, charges, EBE retraité stable et documenté ;
- **l'organisation** : une équipe stable, des adjoints autonomes, des processus écrits ;
- **l'information financière** : comptes lisibles, historique d'activité, bail, contrats et autorisations rassemblés dans une data room.

3.2

La cession, pilier de votre retraite

Les pharmaciens libéraux relèvent de la CNAVPL pour la retraite de base et de la CAVP pour la retraite complémentaire. Les pensions servies restent généralement très inférieures aux revenus d'un titulaire en activité.

Pour la plupart des titulaires, le prix de cession est donc la principale source de revenus complémentaires à la retraite. Son montant net d'impôt et la façon dont il sera placé comptent autant que le prix affiché.

À FAIRE DÈS MAINTENANT

Demandez votre relevé de situation individuelle et une estimation de vos pensions sur info-retraite.fr. C'est le point de départ de tout calcul de besoins de revenus.

04 La valorisation *de votre officine*

Le prix d'une officine dépend de sa rentabilité, de sa taille et de son emplacement. Les références ont changé : le pourcentage du chiffre d'affaires a perdu sa pertinence.

4.1

Les références de marché

La croissance des médicaments chers gonfle le chiffre d'affaires sans améliorer d'autant la marge. Les professionnels du financement officinal raisonnent désormais en multiple de l'excédent brut d'exploitation (EBE) retraité, c'est-à-dire après rémunération normale du titulaire, et en multiple de la marge brute.

MULTIPLE D'EBE RETRAITÉ

5,5 à 9 ×

pour 60 % des cessions d'officines dégageant plus de 400 000 € de marge en 2025.

MULTIPLE DE MARGE

2,68 ×

en moyenne pour ces mêmes officines. Les petites officines se cèdent nettement moins cher.

Source : Interfimo, étude 2026 sur les prix de cession des pharmacies en 2025. Ces moyennes sont des indicateurs de marché : chaque officine doit être évaluée individuellement.

Ce qui fait varier le multiple

- la **taille** : plus la marge est élevée, plus le multiple d'EBE est élevé ;
- l'**emplacement** et la concurrence locale : centre-ville, centre commercial, quartier, zone rurale ;
- la **composition de l'activité** : part des honoraires, des nouvelles missions et de la parapharmacie ;
- la **forme de la cession** : titres de société ou fonds, dettes et trésorerie reprises.

4.2

Chaque point d'EBE compte

La valeur se construit dans les années qui précèdent la vente. Une amélioration durable de l'EBE produit un effet multiplié sur le prix.

EXEMPLE · OFFICINE DE 2,5 M€ DE CA, VALORISÉE À 7 FOIS L'EBE RETRAITÉ



Exemple théorique. 50 000 € d'EBE supplémentaires, valorisés 7 fois, représentent environ 350 000 € de prix de cession en plus.

4.3

Les leviers à travailler avant la vente

01

La marge

Conditions d'achat, gestion des stocks et des démarques, développement de la parapharmacie et des nouvelles missions.

02

Les charges

Frais généraux, contrats fournisseurs, organisation des plannings, à mettre sous contrôle sans fragiliser l'équipe.

03

L'outil de travail

Agencement, robotisation, logiciel de gestion, présence en ligne : un repreneur évite les officines à moderniser.

04

L'équipe

Contrats formalisés, adjoints autonomes, délégations claires : une officine qui ne dépend pas que de son titulaire vaut plus.

4.4

S'entourer pour défendre son prix

Une évaluation trop haute décourage les repreneurs sérieux ; une évaluation trop basse fait perdre une partie du travail de toute une carrière. Trois compétences sont nécessaires :

	SON RÔLE	À QUEL MOMENT
Évaluateur ou expert-comptable spécialisé	Retraiter l'EBE, établir une valeur défendable, préparer la data room	12 à 24 mois avant
Avocat en droit des sociétés	Protocole de cession, garanties, complément de prix, clauses de non-concurrence	Dès la lettre d'intention
Conseiller en gestion de patrimoine	Fiscalité de la cession, structure juridique, organisation du capital, transmission	Dès le diagnostic initial

VOTRE PROJET DE CESSION

Combien vaut *votre officine ?*

Lors d'un premier rendez-vous, nous faisons le point sur votre calendrier, la fiscalité de la vente et vos besoins de revenus à la retraite.

Prendre rendez-vous ↗

05 Les options *de cession*

Transmettre à un adjoint, vendre à un pharmacien extérieur ou à un groupe de pharmaciens : chaque voie a ses avantages, ses contraintes et son calendrier.

	ADJOINT OU ASSOCIÉ	PHARMACIEN REPRENEUR	GROUPE DE PHARMACIENS
Modalités	Cession progressive des titres sur plusieurs années	Cession en une fois, titres ou fonds	Reprise par une holding de pharmaciens (SPFPL)
Financement	Apport limité, crédit-vendeur fréquent	Emprunt bancaire, apport personnel	Financement structuré, plus rapide
Équipe et identité	Continuité forte	Variable selon le repreneur	Organisation souvent revue
Rôle du cédant	Reste associé pendant la transition	Accompagnement de quelques mois	Sortie rapide, parfois réinvestissement
Point d'attention	Pacte d'associés et calendrier précis	Capacité de financement du repreneur	Garanties et complément de prix

5.1

La cession progressive à un adjoint ou un associé

Elle permet de préparer la relève tout en gardant la main pendant la transition. Le repreneur entre au capital par étapes, souvent avec un crédit-vendeur pour une partie du prix. Un pacte d'associés fixe la gouvernance, la répartition des résultats, le calendrier et le prix des cessions successives.

5.2

Céder des titres ou un fonds

Si vous exercez en société d'exercice libéral (SELARL, SELAS), la cession porte généralement sur les titres : la société, ses contrats et son équipe sont transmis en bloc. Si vous exercez en entreprise individuelle, vous cédez le fonds de commerce de l'officine. La fiscalité est différente dans les deux cas (voir chapitre 6).

POINT DE VIGILANCE

Une cession par étapes peut faire perdre le bénéfice de l'abattement de 500 000 € lié au départ à la retraite, qui exige notamment de céder l'intégralité de ses titres et de cesser toute fonction dans la société. Le calendrier doit être construit en conséquence.

5.3

La vente à un repreneur extérieur

C'est la voie la plus courante en l'absence de successeur interne. Un pharmacien indépendant apporte souvent un fort engagement local mais dépend de son financement bancaire. Un groupe de pharmaciens peut aller plus vite et payer un prix élevé, avec des exigences plus fortes sur les audits et les garanties.

Quel que soit le repreneur, la cession suit le même déroulé : lettre d'intention, audits comptable, social et juridique, protocole de cession avec garantie d'actif et de passif, puis signature définitive.

5.4

Les erreurs les plus fréquentes

ERREUR	CONSÉQUENCE	COMMENT L'ÉVITER
Fixer le prix « au ressenti »	Repreneurs découragés ou valeur perdue	Évaluation indépendante sur l'EBE retraité
Penser à la fiscalité à la signature	Exonérations perdues	Vérifier les conditions 24 mois avant
Annoncer la vente trop tard à l'équipe	Départs, baisse d'activité	Communication progressive et maîtrisée
Négliger les garanties	Prix révisé après la vente	Garanties plafonnées et limitées dans le temps

06 La fiscalité *de la cession*

L'impôt sur la plus-value peut représenter près d'un tiers du prix. Les règles applicables dépendent d'abord de ce que vous cédez : des titres de société ou un fonds.

QUE CÉDEZ-VOUS ?

Vous exercez en SEL à l'IS **Cession des titres**	Vous exercez en entreprise individuelle **Cession du fonds**
Plus-value sur valeurs mobilières Prélèvement forfaitaire de 31,4 % en 2026, ou barème sur option Abattement retraite de 500 000 € Apport-cession (150-0 B ter)	**Plus-value professionnelle** Long terme : 12,8 % d'impôt et prélèvements sociaux Exonération retraite (151 septies A) Valeur du fonds ≤ 1 M€ (238 quindecies)

6.1

La cession de titres de SEL

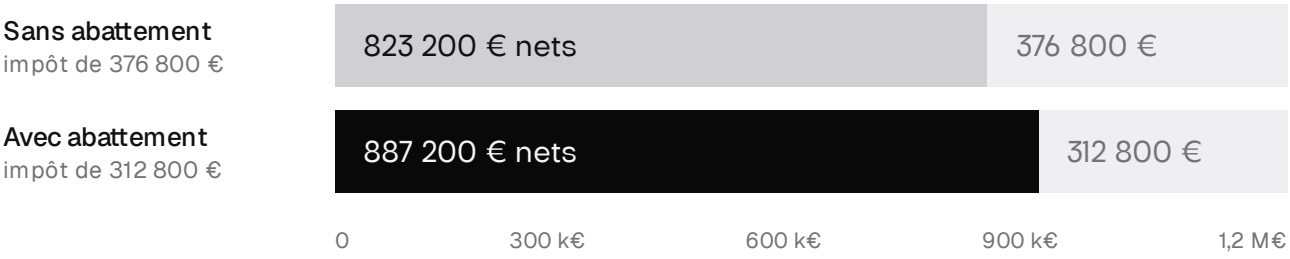
La plus-value est égale au prix de cession diminué du prix de revient des titres. Elle est soumise au prélèvement forfaitaire unique : 12,8 % d'impôt sur le revenu et 18,6 % de prélèvements sociaux en 2026, soit 31,4 %. L'option pour le barème progressif permet, pour les seuls titres acquis avant 2018, d'appliquer des abattements pour durée de détention de 50 % ou 65 %, non cumulables avec l'abattement retraite présenté ci-après.

L'abattement de 500 000 € pour départ à la retraite (article 150-0 D ter du CGI)

Prorogé jusqu'au 31 décembre 2031, il réduit de 500 000 € la plus-value soumise à l'impôt sur le revenu. Les prélèvements sociaux restent dus sur la totalité du gain. Principales conditions :

- avoir dirigé la société, une PME soumise à l'impôt sur les sociétés, et détenu au moins **25 %** des droits de vote ou financiers pendant les 5 ans précédant la cession ;
- céder l'**intégralité** de ses titres, détenus depuis au moins un an (ou, sous conditions, plus de 50 % des droits de vote) ;
- cesser toute fonction et faire valoir ses droits à la retraite dans les **2 ans** qui précèdent ou suivent la cession ;
- ne pas détenir de participation dans la société qui rachète.

EXEMPLE · CESSION DE TITRES DE SEL POUR 1,2 M€, PRIX DE REVIENT NÉGLIGEABLE



Exemple théorique. Impôt sur le revenu de 12,8 % sur 700 000 € au lieu de 1,2 M€ ; prélèvements sociaux de 18,6 % sur 1,2 M€ dans les deux cas. Hors contribution sur les hauts revenus et contribution différentielle, qui peuvent s'ajouter.

À JOUR 2026

La hausse de la CSG prévue par la loi de financement de la sécurité sociale pour 2026 porte à 18,6 % les prélèvements sociaux sur les plus-values de cession de titres réalisées depuis le 1er janvier 2025. Par ailleurs, l'apport-cession (article 150-0 B ter) a été durci : 70 % du prix à réinvestir en 3 ans dans des activités éligibles, pour les cessions réalisées depuis le 21 février 2026.

6.2

La cession du fonds d'une entreprise individuelle

L'exploitation d'une officine est une activité commerciale : la plus-value relève des bénéfices industriels et commerciaux. La plus-value à long terme (éléments détenus depuis plus de 2 ans) est imposée à 12,8 %, plus les prélèvements sociaux. Plusieurs régimes peuvent l'alléger :

	EFFET	CONDITIONS PRINCIPALES
Départ à la retraite art. 151 septies A	Exonération d'impôt sur le revenu, sans plafond. Prélèvements sociaux dus.	5 ans d'activité, cession de l'entreprise, retraite dans les 2 ans, pas de contrôle du repreneur. Hors plus-values immobilières.
Valeur du fonds art. 238 quindecies	Exonération totale jusqu'à 500 000 €, partielle jusqu'à 1 M€	Transmission de l'entreprise, 5 ans d'exercice, pas de contrôle du repreneur. Hors biens immobiliers.
Faibles recettes art. 151 septies	Exonération totale ou partielle	Recettes jusqu'à 250 000 € (totale) ou 350 000 € (partielle) : rarement applicable à une officine

Les régimes des articles 151 septies et 238 quindecies ne se cumulent pas entre eux. L'exonération retraite peut, sous conditions, se combiner avec l'un d'eux.

6.3

Réinvestir aux côtés du repreneur

Un groupe de pharmaciens peut proposer au cédant de conserver une participation dans la structure qui rachète. Ce schéma permet de profiter de la croissance future, mais il doit être examiné avec soin : il est incompatible avec l'abattement retraite de 500 000 €, reste soumis aux règles de détention du capital des officines et suppose une évaluation rigoureuse des titres reçus.

POINT DE VIGILANCE · DONNER AVANT DE VENDRE

La donation de titres avant la cession efface la plus-value sur les titres donnés. Mais le capital d'une société d'officine est réservé aux pharmaciens : une donation à des enfants qui ne le sont pas doit être étudiée en amont, par exemple après un apport à une holding, avec un avocat et un notaire.

07 La dimension humaine *de la transmission*

Une officine vaut aussi par son équipe, sa patientèle et sa réputation locale. Ces éléments ne figurent pas au bilan, mais un repreneur les paie, et une transition mal conduite les fragilise.

7.1

L'équipe : informer au bon moment

Une cession suscite des questions légitimes : maintien des postes, conditions de travail, nouvelles orientations. Des départs ou un recul de l'activité pendant la négociation pèsent directement sur le prix. Une communication progressive limite ce risque :

1. ### Associer les collaborateurs clés
   Informer en confidentialité les adjoints et préparateurs dont le rôle sera déterminant pendant la transition.

2. ### Rassurer l'ensemble de l'équipe
   Annoncer le projet une fois le repreneur choisi, en expliquant ce qui ne change pas.

3. ### Organiser la passation
   Présenter le repreneur, définir son rôle et celui du cédant pendant les premiers mois.

7.2

La patientèle : préserver la confiance

Le lien de confiance avec les patients et les prescripteurs est un actif à part entière. Une présentation du repreneur au comptoir, une période de travail commune et le maintien des engagements locaux (maisons de santé, actions de prévention) en facilitent la transmission.

7.3

Le cédant : une étape de vie

Céder son officine, c'est quitter un rôle exercé pendant des années. Prévoir une phase d'accompagnement du repreneur permet de ralentir progressivement. Elle doit rester compatible avec les exonérations liées à la retraite, qui imposent de cesser toute fonction dans les deux ans. Anticiper ses projets personnels aide aussi à aborder la négociation plus sereinement.

7.4

Les outils juridiques de la transition

	À QUOI IL SERT
Pacte d'associés	Organiser la gouvernance et les sorties en cas de cession progressive
Garantie d'actif et de passif	Encadrer la responsabilité du cédant pour les dettes antérieures à la vente
Complément de prix	Lier une partie du prix aux résultats futurs de l'officine
Non-concurrence	Protéger le repreneur, dans une zone et une durée limitées
Convention d'accompagnement	Définir le rôle du cédant après la vente : durée, missions, rémunération

08 Après la vente : *retraite et capital*

La vente marque le passage d'un revenu d'activité à un revenu tiré du capital. Pour jouer ce rôle, le prix de cession doit être placé selon un plan précis.

8.1

Organiser le capital en trois poches

01

Sécurité

Une réserve disponible pour les imprévus et les projets proches : liquidités, fonds en euros.

02

Revenus

Des actifs qui produisent des revenus réguliers : immobilier, SCPI, rachats programmés sur assurance-vie.

03

Croissance

Une part investie à long terme : actions, fonds diversifiés, capital-investissement.

La répartition dépend de votre âge, de vos besoins de revenus, de votre patrimoine existant et de votre tolérance au risque. Les supports non garantis présentent un risque de perte en capital.

8.2

Les enveloppes à mobiliser

Assurance-vie et contrat de capitalisation

Après 8 ans, les rachats bénéficient d'un abattement annuel de 4 600 € sur les gains (9 200 € pour un couple). En cas de décès, les capitaux issus de primes versées avant 70 ans sont transmis hors succession, avec un abattement de 152 500 € par bénéficiaire.

Immobilier

Location meublée, SCPI ou nue-propriété temporaire : selon que l'objectif est un revenu immédiat, une gestion déléguée ou une fiscalité réduite pendant plusieurs années.

8.3

Préparer la transmission dès la cession

La cession est souvent le bon moment pour organiser la transmission : le patrimoine devient liquide et sa valeur est connue. Chaque parent peut donner 100 000 € à chacun de ses enfants tous les 15 ans en franchise de droits. Au-delà, le barème atteint 45 %.

- **Donation-partage** : figer la valeur des biens donnés et prévenir les conflits entre héritiers.
- **Démembrement de propriété** : donner la nue-propriété en conservant l'usufruit, donc les revenus.
- **Société civile familiale** : gérer un patrimoine commun et en transmettre progressivement les parts.
- **Assurance-vie** : désigner librement les bénéficiaires, dans le cadre fiscal présenté plus haut.

BON À SAVOIR

Le pacte Dutreil, qui exonère de droits 75 % de la valeur d'une entreprise transmise, ne concerne que les sociétés opérationnelles. Il peut s'appliquer à la transmission de l'officine à un enfant pharmacien, mais pas à une société qui ne détiendrait plus que le produit de la vente.

NOTRE LECTURE

Le prix de cession est un capital de retraite. Il mérite le même soin que la gestion de l'officine elle-même : un objectif, une allocation, un suivi dans le temps.

09 Les trois piliers *d'une cession réussie*

Céder son officine, c'est l'aboutissement d'un parcours professionnel. Une transmission réussie repose sur trois chantiers à mener ensemble.

01

Économique

Une valeur fondée sur un EBE retraité solide, une officine organisée et un repreneur bien choisi.

02

Fiscal et patrimonial

Des exonérations préparées à temps et un capital organisé pour la retraite et la transmission.

03

Humain

Une équipe informée, une patientèle accompagnée, une passation réfléchie.

9.1

Les questions à vous poser

- À quelle date souhaitez-vous cesser votre activité et liquider votre retraite ?
- Préférez-vous une sortie rapide ou une transmission progressive ?
- De quel revenu aurez-vous besoin, et combien vous rapportera votre retraite obligatoire ?
- Souhaitez-vous transmettre une partie du capital à vos enfants ?

Il n'existe pas de bonne réponse unique. Il existe un calendrier cohérent avec vos objectifs, à construire avec vos conseils deux à trois ans avant la vente, puis à ajuster jusqu'à la signature.

PASSEZ À L'ACTION

Préparez la cession *de votre officine avec méthode.*

Vous souhaitez :

- céder votre officine dans les prochaines années ?
- connaître sa valeur et la fiscalité de la vente ?
- transformer le prix de cession en revenus de retraite ?
- organiser la transmission de votre patrimoine ?

Prendre rendez-vous ↗

Un premier rendez-vous permet de faire le point sur votre calendrier, la fiscalité de la cession et vos besoins de revenus.

INTERLOCUTEUR

Jonathan Rosen
Gérant, Etsa Patrimoine

CONTACT

06 79 58 16 40
j.rosen@etsa-patrimoine.com

BUREAUX

128 rue de Villiers, 92300 Levallois-Perret
Boulevard Haussmann, 75008 Paris

ETSA PATRIMOINE

Des solutions concrètes pour faire *fructifier votre patrimoine.*

ETSA-PATRIMOINE.COM

Avertissement. Ce document a un caractère informatif. Il ne constitue ni un conseil en investissement personnalisé, ni une offre de souscription, ni une consultation juridique ou fiscale. Les règles fiscales citées concernent les résidents fiscaux français et sont celles en vigueur au 2 octobre 2026 : elles peuvent évoluer. Les exemples chiffrés sont théoriques. Les données de marché citées proviennent de sources publiques (Ordre national des pharmaciens, Interfimo) et ne constituent pas une évaluation. Toute opération de cession doit être étudiée au cas par cas avec des professionnels habilités. Les supports d'investissement non garantis présentent un risque de perte en capital. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Sources. Code général des impôts, articles 150-0 D ter, 151 septies, 151 septies A et 238 quindecies ; BOFiP ; impots.gouv.fr ; Ordre national des pharmaciens ; Interfimo, étude 2026.

Etsa Patrimoine, SARL au capital de 5 000 €, RCS Nanterre 887 794 758, siège social : 128 rue de Villiers, 92300 Levallois-Perret. Immatriculée à l'ORIAS sous le n° 20006673 (orias.fr) en qualité de conseiller en investissements financiers, membre de l'ANACOFI-CIF, association agréée par l'AMF, de courtier d'assurance et d'intermédiaire en opérations de banque et services de paiement. Carte professionnelle immobilière n° CPI 9201 2020 000 045 329 délivrée par la CCI Paris Île-de-France.