

ARPILABE

Au service des pharmaciens entrepreneurs

Plateforme de référence pour les pharmaciens entrepreneurs, Arpilabe est en très forte croissance grâce à sa culture entrepreneuriale et à son offre de formation et d'accompagnement. Explications avec Ariel Sakh, Pierre-Emmanuel Petit, Laurent Neuve Eglise et Fabien Brault-Scaillet, les dirigeants de cette entreprise dynamique qui promet aux titulaires de devenir des véritables chefs d'entreprise tout en restant eux-mêmes.

www.arpilabe.com

Comment l'aventure Arpilabe a-t-elle démarré ?

Par un projet concocté en 2007 par quelques amis fraîchement diplômés. A l'époque, nous voulions créer une chaîne d'officines censée révolutionner le monde de la pharmacie. Mais il nous manquait l'essentiel. N'ayant jamais exercé comme patrons de pharmacie, nous nous sommes très vite heurtés à nos limites ! Nous avons donc repris les choses au début en nous installant à notre compte. Fort des enseignements de cette expérience de terrain, nous avons pu rebondir deux ans plus tard en créant, finalement loin de toute idée de chaîne, une plateforme de référence pour la reprise, l'accompagnement et le développement d'officines en France. Notre plateforme s'est ainsi progressivement déployée, d'abord de manière artisanale puis de façon beaucoup plus structurée à partir de 2015.

Quelle est la raison d'être de votre plateforme ?

Être expert des médicaments est une chose. Gérer une entreprise au quotidien en est une autre. Nous voulons permettre à tous les pharmaciens d'atteindre leur potentiel en devenant de véritables chefs d'entreprise. Pour ce faire, nous aidons nos partenaires à franchir les barrières de l'apport et des compétences en plaçant la réussite entrepreneuriale au cœur du dispositif.

Acquérir une officine n'est pas une mince affaire pour les titulaires...

Le parcours peut en effet être semé d'embûches. Les banques demandent en moyenne 20% du prix d'acquisition de l'officine, ce qui représente un apport personnel qui peut atteindre plusieurs centaines de milliers d'euros, voire plusieurs millions d'euros pour les officines les plus grosses. Pour surmonter l'obstacle, Arpilabe sélectionne des investisseurs qui contribuent au financement sous forme d'emprunts obligataires. Ce mécanisme permet de pallier l'absence d'apport et présente l'avantage de ne pas nécessiter le recours systématique à un emprunt bancaire. La pharmacie rembourse les investisseurs obligataires (qui n'ont ni la possibilité juridique ni l'envie de rentrer au capital) en 3 à 4 ans en effectuant un refinancement bancaire. Avec cette courte échelle financière, nous supprimons une inégalité de fait puisque l'apport personnel ne sert plus de critère de sélection dans le financement des acquisitions d'officine.

Quelles sont les qualités que vous attendez chez un postulant à l'acquisition et comment l'aidez-vous ?

Nous misons sur son intégrité, notamment dans sa relation avec les autres, sa capacité à apprendre



ARPILABE EN CHIFFRES

- 45 salariés
- Plus de 60 titulaires installés sur tout le territoire
- 150 millions d'euros de chiffre d'affaires sur les pharmacies en 2019. Près de 300 millions d'euros prévus pour 2021.

et son engagement.

Ces qualités nous semblent en effet essentielles pour pérenniser un projet dans la durée. Nous l'aidons à trouver une pharmacie qui correspond à son projet de vie et l'accompagnons dans les phases de négociation, de financement et de formalisation juridique. Nous lui fournissons également un certain nombre de compétences théoriques en amont et nous restons ensuite à ses côtés pour l'aider à grandir en tant que chef d'entreprise avec une attention particulière portée sur la prévention des risques et le développement personnel.

Vous continuez à accompagner le pharmacien après sa reprise ?

C'est effectivement le cas, et c'est même l'essence de notre apport. Nos méthodes, nos outils et nos formations sur des thématiques comme la gestion des RH, l'agencement, l'informatique, l'administratif ou l'organisation des flux de produits et des achats, permettent aux pharmaciens d'optimiser la gestion de leur officine au quotidien. Arpilabe ne constitue pas pour autant une conciergerie tout confort pour les titulaires. Nous soutenons certes la performance opérationnelle de leurs officines, mais nous prenons soin de n'intervenir que sur des sujets à forte valeur ajoutée sur lesquels ils pourraient manquer d'expérience. Ceci permet d'accompagner leur montée en compétence tout en leur permettant de rester maître chez eux. Pour nous, l'objectif est d'être de moins en moins sollicités, et ce le plus rapidement possible. C'est en effet le signe que le titulaire a atteint son autonomie. Par ailleurs, les pharmaciens titulaires qui souhaitent se désengager le peuvent, car nous croyons à l'importance des évolutions des projets de vie de chacun.

Le nombre de vos pharmaciens partenaires ne cesse cependant de croître...

Les défections sont rares car beaucoup de nos partenaires apprécient de partager la charge mentale du dirigeant d'entreprise qui peut parfois être lourde à supporter seul. Nous avons aussi à cœur d'entretenir un esprit de compagnonnage fondé sur l'entraide et le partage d'expérience. Si la taille du réseau progresse de manière si spectaculaire, c'est aussi grâce à cette faculté de transmission du savoir accumulé ces dernières années.

Votre modèle ne pourrait-il pas s'appliquer à d'autres professions réglementées ?

C'est une réflexion que nous menons en interne. Par exemple, les notaires ou les radiologues sont confrontés aux mêmes problématiques d'investissement et de transmission que les pharmaciens. Notre expérience dans ce domaine et notre capacité à accompagner des dirigeants pourraient en effet, à terme, être délivrées à d'autres professionnels.



Arpilabe