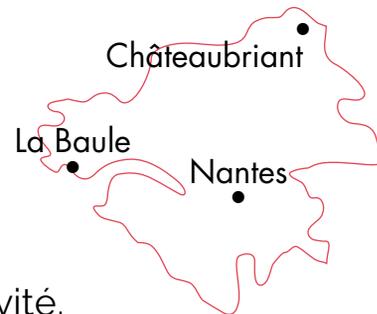


LOIRE ATLANTIQUE



Nouvelle rémunération à l'honoraire, réforme des remises génériques... Le changement est une réalité. Dans ce contexte, **Patrick Le Roux**, expert-comptable, analyse l'évolution de l'activité, de la rentabilité et des prix d'acquisition en Loire-Atlantique.



« Nous avons retenu les officines dont les exercices 2015 et 2014 ont des durées de 12 mois afin de rendre les comparaisons possibles. Dans un contexte de baisse du prix des médicaments et de désertification médicale, les petites officines de moins de 1 000 K€ sont les plus vulnérables compte tenu de leur niveau d'endettement et de leurs difficultés à faire face à la concurrence des officines de taille plus importante. »

« Sur la période étudiée, le CA est resté relativement stable. On constate une augmentation de 0,3 K€ en valeur soit 0,02%. À titre de comparaison, sur la même période, l'indice INSEE du prix des médicaments remboursables a enregistré un recul de 3,88%. »

« L'EBE a augmenté de 2,52% soit 5 945 euros en valeur. La stabilité du chiffre d'affaires et l'évolution positive de l'EBE s'expliquent notamment par : la mise en place des honoraires de dispensation, un décalage dans le versement de certaines prestations de services, la légalisation du plafond de remises génériques, et une rationalisation des coûts par les titulaires : ajustement de la masse salariale, maîtrise des frais généraux... Un recul de l'EBE est à prévoir en 2016, en raison de la baisse continue du prix des médicaments et du durcissement des conditions de rémunération des médicaments génériques. »

POPULATION ÉTUDIÉE

Zone géographique

148 officines dont :

56 situées en zone rurale, 33 en centre bourg, 10 en centre commercial et 49 en zone urbaine.

Chiffre d'affaires

Parmi ces officines,

106 ont un CA HT supérieur à 1 000 K€

FINANCEMENT

	2015		2014	
	VALEUR	% CA HT	VALEUR	% CA HT
CA HT global	1 630,8	100,00%	1 630,5	100,00%
Marge commerciale	533,0	32,68%	527,9	32,38%
E.B.E	244,0	14,96%	238,0	14,60%
Emprunt	700,6	42,96%	742,0	45,51%

	VARIATION	
	VALEUR	%
CA HT global	0,3	0,02%
Marge commerciale	5,1	0,97%
E.B.E	6,0	2,52%
Emprunt	-41,4	-5,58%

ACQUISITION

	2014			
	Prix acquisition	Apport	% Apport	Multiple EBE
Moyenne	1 378	309	22,39%	7,78

	2015			
	Prix acquisition	Apport	% Apport	Multiple EBE
Moyenne	1 008	243	24,14%	7,25

« Par rapport aux autres activités, l'acquisition d'une officine nécessite un apport personnel important eu égard à la valeur de négociation des fonds. En 2015, l'apport personnel ressort à 24% du prix d'acquisition moyen contre 22% l'année précédente. Nous constatons par ailleurs : un ajustement des prix d'acquisition à la baisse pour atteindre des niveaux plus raisonnables, un fort recul des taux d'intérêts d'emprunt et des schémas d'acquisition de parts sociales et non plus seulement de fonds d'officine. Nous observons à nouveau une baisse relative des prix de cession exprimés en multiple de l'EBE ; 7,25 fois l'EBE en 2015 contre 7,78 fois l'EBE en 2014. La tendance 2016 serait d'un multiple légèrement inférieur à 7. Dorénavant, l'acquisition d'une officine doit avant tout être considérée comme un investissement dans un outil de travail et non plus comme un seul instrument de placement sans risque. En effet, contrairement aux cessions des dernières années, lors desquelles les vendeurs ont cédé leurs officines en réalisant une plus-value, la baisse des prix de cession devrait se poursuivre réduisant d'autant la création de capital à la revente. D'ailleurs, contrairement aux générations de titulaires précédentes, qui ont exercé dans plusieurs officines au cours de leur carrière, les nouveaux installés envisagent de plus en plus un mode d'exercice dans une seule et même officine au cours de leur carrière. »

