

POITOU-CHARENTES ET VENDÉE



Nouvelle rémunération à l'honoraire, réforme des remises génériques ... Le changement est une réalité. Dans ce contexte, Jérôme bourdeau, expert comptable, analyse l'évolution de l'activité, de la rentabilité et des prix d'acquisition en Poitou-charente et en Vendée.



La ruralité (ruralité et gros bourgs) est fortement présente dans notre panel avec 70,58 % des officines.

29,41 % ont un chiffre d'affaires de moins de 1000 K€, mais cette tendance est à la baisse (35,29 % l'année précédente).

Ce sont les officines pour lesquelles une stratégie de développement ou de cession rapide est vitale. Pour être pérennes, elles doivent atteindre un CA minimum de l'ordre de 1500 K€, c'est la raison pour laquelle nous observons de nombreux projets de regroupement, qui se traduit par une baisse du nombre de ces pharmacies dans notre échantillon.

Nous constatons une très légère croissance du chiffre d'affaires moyen, malgré un recul du CA à 2,10 % (qui représente 73,58 % du CA contre 74,20 % l'année précédente), grâce notamment aux diverses prestations et honoraires de dispensation.

Nous remarquons néanmoins, et à nouveau, la faiblesse des petites pharmacies qui ont beaucoup de mal à trouver une activité alternative pour combler la baisse des prix sur les médicaments remboursables.

La marge brute est en légère diminution. Les honoraires de dispensation, les produits "conseil" et la parapharmacie n'arrivent pas à combler les baisses de prix. L'E.BE moyen a également baissé de 3 590 € en valeur, mais il représente en pourcentage, sur notre panel, 12,17 % du chiffre d'affaires 2016.

Dans ce contexte économique globalement difficile, la pharmacie moyenne s'en sort plutôt correctement dans les centres commerciaux et les villes. C'est plus difficile en zone rurale.

POPULATION ÉTUDIÉE



Zone géographique

52,94 % en zone rurale

17,64 % en gros bourg

29,41 % en centre commercial ou urbain

Chiffre d'affaires

58,82 % ont un CA compris entre 1 et 2 millions d'euros

29,41 % ont un CA inférieur à 1 million d'euros



ACQUISITION ET FINANCEMENT

Prix de cession et apport personnel

	2016	2015
Prix d'achat moyen*	1290	1325
Apport personnel	19 %	19 %
Multiple de l'E.B.E	6,88	7,05

*en milliers d'euros

CHIFFRE D'AFFAIRES, MARGE ET EBE

ÉVOLUTION DU CA HT EN K€	2016	2015	Variations
Bourg rural	1278	1282	-0,31 %
Ville	1496	1448	+1,03 %
Centre commercial	1752	1740	+0,69 %

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE	2016	2015	Variations
Rappel CA HT moyen (K€)	1506	1497	+0,60 %
Marge brute globale	32,23	32,61	-1,16 %
EBE moyen	12,17	12,38	-1,69 %

L'activité de pharmacie en officine reste porteuse, pour les financeurs, malgré les difficultés rencontrées depuis plusieurs années et il est important de le rappeler. On observe une baisse du prix d'achat moyen, lequel reste assez bas dans notre région. Pour faire face aux engagements financiers importants, les investisseurs doivent néanmoins avoir des apports financiers qui demeurent conséquents. Ces apports, souhaités par les établissements bancaires, sont restés égaux à 19 % sur notre panel. En complément, il est important de remarquer que le critère principal de valorisation et de financement est la rentabilité et qu'en moyenne, sur notre territoire, le multiple de l'E.BE qui sert de base aux transactions poursuit sa baisse. On est à présent en-dessous du coefficient de 7. Néanmoins, on observe sur quelques cas des coefficients un peu supérieurs, lorsque le pharmacien vendeur a fait preuve de proactivité et a bien préparé son officine à la vente, par exemple en orientant sa pharmacie vers de nouveaux concepts, ou en mettant en place un management qui favorisera la reprise, pourquoi pas par son adjoint...



www.conseil-gestion-pharmacie.com

www.steco.fr