

# NORMANDIE-MAINE

Focus sur l'économie de la pharmacie d'officine en région Normandie-Maine, **Joël Lecœur**, expert-comptable au sein de LLA Experts-Comptables, analyse l'évolution de l'activité, de la rentabilité et des prix de cession dans la région.



**Joël Lecœur**  
Expert-comptable



www.conseil-gestion-pharmacie.com  
www.llaec.fr  
joel.lecoeur@llaec.fr

## POPULATION ÉTUDIÉE

### 386 OFFICINES

- 137 EN CENTRE-VILLE
- 140 EN MILIEU RURAL
- 99 EN VILLE MOYENNE OU QUARTIER

### PARMI ELLES

- 52 ONT UN CA HT INFÉRIEUR À 1 MILLION D'EUROS,
- 162 ONT UN CA HT SUPÉRIEUR À 2 MILLIONS D'EUROS

#### PRIX DE CESSIION ET APPORT PERSONNEL

	2018	2017	2016
Prix d'achat moyen *	1 749	1 388	1 508
Apport personnel	267	190	243
Multiple de l'EBE	6,56	6,80	6,60

\* en milliers d'euros

#### ENDETTEMENT

	2017	2016
Dettes financières / CA HT	38,22 %	41,44 %

#### EBE

	2017	2016	Var.
CA HT	1 952,7	1 935,2	0,90 %
Marge brute globale *	634,2	630,2	0,63 %
% MBG	32,48 %	32,57 %	-
% EBE	14,10 %	14,22 %	0,07 %

\* en milliers d'euros

ÉVOLUTION  
CA  
**+ 0,90 %**

## Population étudiée

Seules les officines dont les exercices 2017 et 2016 ont des durées de 12 mois ont été retenues. Sont également exclues les officines ayant réalisé un regroupement ou un transfert au cours de la période étudiée. Le CA HT moyen ressort à 1,952 million d'euros et est supérieur à la moyenne nationale constatée. Les deux tiers de l'échantillon ont un CA HT supérieur à 2 millions d'euros.

## Prix de cession et apport

L'apport personnel est directement fonction du prix payé, plus le prix est élevé par rapport à la valeur économique de l'officine mesurée par le niveau de

l'EBE, plus l'apport personnel est important. L'apport personnel ressort à 15 % du prix payé. L'installation par le biais des SPF-PL et des cessions de parts sociales contribue à une diminution notable de l'apport personnel et ouvre des perspectives aux primo-accédants. Le prix moyen de cession s'établit à 1,749 million d'euros contre 1,388 million d'euros en 2017. Il représente 6,56 fois l'EBE (déduction faite de la rémunération du titulaire de 60 000 euros) contre 6,80 fois en 2017. Nous constatons une désaffection des jeunes à acquérir seuls de petites officines. Ils privilégient le confort d'exercice en association, quitte à sacrifier une partie du capital détenu avec l'aide d'investisseurs

financiers. La profession doit intégrer cette tendance sociétale dans son nouveau modèle juridique et économique. L'acquisition d'une officine s'apprécie comme celle d'un outil de travail avant d'être un outil de capitalisation. En effet, le risque à l'installation reste réel et la capitalisation incertaine.

## Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires inclut l'ensemble des ventes et prestations de services (honoraires de dispensation et contrats de coopération commerciale sur le générique et ROSP).

Le chiffre d'affaires a enregistré pour 2017 une progression de 0,90 %. Le hors vigneté a tiré vers le haut la croissance (+4 %). L'évolution du médi-

cament remboursable est étroitement liée à la variation en volume des produits chers (PF HT > 150 euros). Ils progressent de 8 % par rapport à l'an passé et compensent largement la baisse des prix des médicaments remboursables (-2,62 %).

Par la pleine application de l'avenant 11 de la convention pharmaceutique, l'indicateur d'activité de référence devient désormais la marge brute globale en valeur en lieu et place du « sacro-saint » chiffre d'affaires. Elle progresse cette année de 4 000 euros (+0,63 %).

## EBE

L'EBE est stable par rapport à l'an dernier. Ce maintien doit toutefois être pondéré par la

baisse relative de l'EBE constatée l'an dernier de 8 000 euros. Le niveau de l'EBE (en valeur absolue) démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive. Le niveau futur de l'EBE jouera un rôle prédominant dans la détermination des prix de cession. Les difficultés financières de certains sont étroitement liées au niveau d'endettement et non à des problématiques de rentabilité.

## Taux d'endettement

Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon, mais il reste élevé comparé aux autres secteurs économiques et ce, compte tenu du niveau antérieur des prix de cession. ●