



Marché

Voilà pourquoi il est encore intéressant de s'installer

Jeter un regard lucide et objectif sur les perspectives d'installation en 2019 et les années suivantes. Voilà ce que nous avons demandé à quatre experts-comptables. Pour eux, les opportunités de développement sont réelles et n'attendent qu'à être saisies.

Depuis quelques années, tout change et tout se complique pour l'officine. Les perspectives de développement et de rentabilité sont très différentes selon la taille, l'emplacement, l'environnement médical et commercial. Les pouvoirs publics durcissent la politique de maîtrise des dépenses de santé et, dans ce contexte, « ils sont conduits à s'intéresser au nombre d'officines qu'il faut faire baisser et à la taille qu'il faut faire croître », explique Olivier Desplats, expert-comptable du cabinet Flandre comptabilité conseil (et membre du groupement Conseil gestion pharmacie, CGP). Si l'on ne peut occulter la baisse continue de l'activité à TVA 2,10 % (74,84 % en 2017 contre près de 80 % en 2010 selon Fiducial), la désertification médicale galopante, la concurrence de la vente en ligne et des « discounters » qui pèsent sur la reconfiguration du paysage officinal au-delà de leur zone d'implantation, les incertitudes sur la nouvelle rémunération et la disparition de 229 officines en 2018, « les jeunes ont toutes les raisons de croire en l'avenir et l'installation », expose Philippe Becker, expert-comptable, directeur du département pharmacie de Fiducial Expertise.

Sur les fermetures qui touchent pour moitié des officines de 500 K€ à 1 M€

et pour 22 % des officines de moins de 500 K€, le réseau montre certains signes de maturité. En comparaison avec l'année 2016, Philippe Becker note deux tendances dans les modes de fermetures : la progression continue du nombre de regroupements et la diminution du nombre de liquidations judiciaires (du fait aussi des cessions de clientèle). Et les premiers frémissements observés les années précédentes se confirment : les adjoints choisissent de s'installer de plus en plus tôt.

Au rayon des opportunités, Catherine Baffos, directrice d'agence de Fiducial, cite la bonne image du pharmacien et des nouvelles missions, une population vieillissante, les prix à la baisse des officines, des taux d'intérêt bas (moins de 1 % hors assurance), le maintien du monopole pharmaceutique, l'avènement de l'e-santé (click & collect, applications mobiles, digitalisation du point de vente, téléconsultation).

Investir dans les services

« A l'avenir, le développement d'une officine dépendra de la vision entrepreneuriale et stratégique du titulaire », défend Olivier Desplats qui ajoute que « la mutation d'une profession nécessite des besoins financiers importants ». En effet, l'évolution

vers les services implique un aménagement des espaces, un développement de compétences plus spécialisées, des investissements humains et matériels, une organisation différente du temps de travail... D'où le conseil de Joël Lecoer, expert-comptable cofondateur du cabinet Lecoer Leduc et associés (LLA), président de CGP, aux jeunes installés : « Il est nécessaire que l'acquéreur ne consacre pas l'intégralité de sa capacité d'autofinancement au remboursement de sa dette afin d'être en mesure de faire face aux investissements à venir, ce qui conduit à déterminer un endettement optimal. »

Enfin, à la question « est-il encore intéressant de s'installer en termes de rentabilité et de capitalisation ? », Philippe Becker répond par un exemple. En 2019, une officine acquise 1,10 M€ (80 % d'un CA HT de 1,375 M€) avec un apport de 190 K€ est revendue, en 2032, 803 K€ (68 % d'un CA HT de 1,18 M€). La moins-value est de 297 K€ mais le gain est de 613 K€ en 12 ans pour une mise de départ de 190 K€. Si l'investisseur avait choisi de placer ses 190 K€ en assurance vie à 2,4 % par an, il aurait obtenu un gain brut (avant impôts) de 63 k€ sur 12 ans et récupéré 253 K€ au lieu des 803 K€ malgré la moins-value. ☉

FRANÇOIS POUZAUD