

Cessions

L'ambivalence du marché, côté prix

Pour 2019, le groupement CGP, qui procède chaque année à une analyse des cessions d'officines réalisées par les membres de son réseau, constate une stabilité du prix de cession moyen exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires et une hausse lorsqu'il est exprimé en multiple de l'EBE. Par François Pouzaud

Un engouement des jeunes diplômés à acquérir une officine est nettement constaté en 2019. Le nombre de cessions réalisées au sein du groupement CGP a bondi de plus de 50 % l'an dernier. Les 153 cessions réalisées au sein de ce réseau fournissent des enseignements intéressants sur les conditions d'installation de 2019. Par exemple, l'apport personnel des repreneurs représente environ 15 % du prix de cession moyen du fonds de la pharmacie (218 k€), contre 19 % en 2018. « *La grande faiblesse des taux d'intérêt améliore la capacité d'endettement des acquéreurs et, par voie de conséquence, nécessite un besoin d'apport personnel plus faible que les années précédentes*, explique Bastien Legrand, expert-comptable du cabinet Flandre comptabilité conseil, membre de CGP. *De plus, des boosters d'apport comme le fonds de la CAVP permettent de réunir plus facilement la totalité du montant de l'apport nécessaire à l'acquisition d'une officine.* »

La généralisation des cessions de parts sociales n'est pas non plus étrangère à cette réduction. Pour une même taille d'officine, l'acquisition de parts sociales par une société de participation financière de professions libérales (SPF-PL) permet, en général, de disposer d'un apport personnel plus limité.

Prix stable à 80 % du chiffre d'affaires HT

Le prix d'achat moyen observé par CGP est passé de 1,484 M€ en 2018 à 1,492 M€ en 2019 mais, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires (CA) HT, il est stable à 80 % du CA HT pour la troisième année consécutive. Ce qui signifie que les acquéreurs jettent leur dévolu sur des officines de taille plus importante. Néanmoins, le gros du marché (près de 50 %) reste concentré sur des officines dont le CA est inférieur à 1,5 M€. Preuve que les partenaires bancaires restent enclins à prêter pour l'acquisition de petites officines. « *La doctrine a évolué en la matière, il n'y a pas de couperet de la pharmacie dont le CA est de 800 k€ ou de 1 M€, dès lors que le projet entrepreneurial est viable, qu'il permet à son titulaire de rembourser son crédit, de vivre et de payer ses impôts* », assure Olivier Mercier, directeur général d'Interfimo.



Marc Duffresne - Istock

Malgré ces bonnes paroles, CGP assiste à une désaffection des acquéreurs pour les officines dont l'environnement médical est défavorable. « *Il existe pourtant de bons exemples de réussite dans des communes de 5 000 à 6 000 habitants où il peut y avoir des regroupements physiques ou capitalistiques, où la petite officine peut s'appuyer sur la grosse officine pour certains services* », appuie-t-il. Toutes les petites officines ne sont donc pas à jeter, d'autant que « *les concessions accordées sur le prix par les vendeurs des plus petites officines commencent à porter leurs fruits* », précise Bastien Legrand. Dans ce panorama des transactions 2019, la taille de l'officine reste un élément déterminant pour le prix de cession : les officines de moins de 1 M€ de CA se négocient en moyenne à 59 % du CA HT, tandis que celles de plus de 2 M€ se vendent à 86 % du CA HT. Entre 1 et 2 M€, les officines trouvent preneur à 76 % du CA HT. L'analyse de CGP des prix de cession en multiple de l'excédent brut d'exploitation (EBE) montre, de son côté, un renchérissement des fonds. Le prix moyen 2019 est de 6,84 fois l'EBE retraité après rémunération de l'acquéreur, contre 6,61 fois l'EBE en 2018. Cette hausse du prix en fonction de la rentabilité est liée à l'effet de l'évolution des ventes des médicaments chers. ●