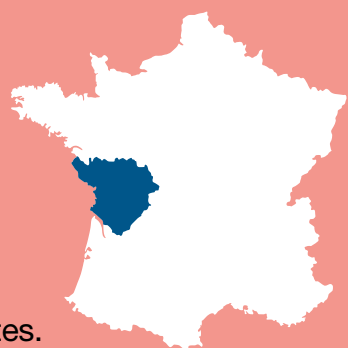


## POITOU-CHARENTES VENDÉE

**Démosthène Simonneau,**  
expert-comptable, analyse l'évolution  
de l'activité, de la rentabilité et des prix  
d'acquisition en Vendée et Poitou-Charentes.



**Démosthène  
Simonneau**  
Expert-comptable



[www.conseil-gestion-pharmacie.com](http://www.conseil-gestion-pharmacie.com)  
[www.steco.fr](http://www.steco.fr)

### POPULATION ÉTUDIÉE

## 31 OFFICINES

- 11 EN CENTRE COMMERCIAL ET ZONE URBAINE
- 7 EN GROS BOURG
- 13 EN ZONE RURALE

## PARMI ELLES

- 13 % ont un CA inférieur à 1 M€
- 52 % ont un CA compris entre 1 M€ et 2 M€
- 35 % ont un CA supérieur à 2 M€

### CHIFFRES-CLÉS

|  | 2019/2020    | 2018/2019    | Var.          |
|--|--------------|--------------|---------------|
| CA moyen (K€)                              | 1551         | 1529         | 1,43%         |
| CA moyen Urbain (K€)                       | 1994         | 2015         | -1,06%        |
| CA moyen Centre com. (K€)                  | 2562         | 2471         | 3,66%         |
| CA moyen Bourg Rural (K€)                  | 1259         | 1236         | 1,82%         |
| <b>Marge brute globale (%)</b>             | <b>31,27</b> | <b>31,96</b> | <b>-2,17%</b> |
| Marge brute globale Urbain centre com. (%) | 31,80        | 31,78        | 0,06%         |
| Marge brute globale Bourg Rural (%)        | 31,32        | 29,75        | 5,01%         |
| EBE moyen (%)                              | 8,83         | 9,09         | -2,89%        |

### Chiffre d'affaires et marge (chiffres avant covid)

Sur cette période, le volume de chiffre d'affaires est à la hausse, davantage marqué dans les centres commerciaux et les bourgs ruraux, que dans les villes. Le dispatch entre ventes pures et rémunération sur honoraires de dispensation s'oriente vers une montée de ces derniers, expliquant un fléchissement de la marge commerciale, et n'empêchant pas une légère baisse de la marge brute.

### Effet Covid

Ceci s'entend avant effet covid, qui a eu un impact sur les centres commerciaux, les plus dimensionnés surtout. La période de confinement a eu un effet très contrasté allant de +25 à -50% de CA en fonction des localisations et des situations, en règle générale au profit des commerces dits de proximité.

### EBE

L'EBE (chiffres avant covid) connaît un fléchissement sur les dernières clôtures de notre échantillon de l'ordre de 2,89%, résultante

directe du taux de marge indiqué ci-dessus. Attention, ces chiffres s'entendent après rémunération retraitée du titulaire.

### Acquisitions & Financements

En termes d'acquisitions & financements, les apports demeurent compris entre 12 et 30% du prix d'acquisition. Cette dernière est valorisée entre 6 et 7,5 fois l'EBE en fonction de la situation de l'officine. Notre région dispose de cas de valorisations légèrement au-dessus des normes nationales.

Si l'on rentre dans le détail de ces données, on peut distinguer une variation en terme de taille :

- Pour les officines à compter de 2000K€ de CAHT, un prix s'établissant à 78% du CA et 6,9 EBE
  - Pour les officines en deçà de 2000K€ de CAHT, un prix s'établissant à 80% du CA et 7,0 EBE
- Ceci s'explique aussi par la structuration de ces officines. On trouve parfois des officines de petites taille moins optimisées, par un titulaire moins enclin à investir à l'approche de la retraite. Les officines de taille

plus importante, dans notre échantillon, sont plus optimisées. C'est pour des questions de valeur ajouter après reprise que les investisseurs acceptent de dépasser les ratios usuels, et parfois d'emplacements privilégiés. La qualité de vie est un sujet important dans les attentes des nouvelles générations d'investisseurs. Le plancher d'apport diminue également par l'effet des booster d'apports, qui permettent aux jeunes générations de se lancer dans leur première acquisition avec un ratio d'apport plus faible. •