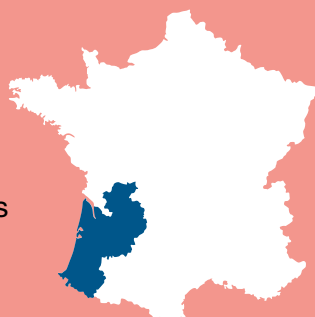


BAROMÈTRE FINANCIER

NOUVELLE-AQUITAINE SUD

Extencia est présent sur huit sites en Nouvelle-Aquitaine, et aussi à Paris, Lyon et Grenoble. Nous analysons depuis de nombreuses années les officines au travers des principaux ratios : chiffre d'affaires, marge et EBE.



Bruno Boirie
Expert-comptable



www.conseil-gestion-pharmacie.com
www.extencia.fr

POPULATION ÉTUDIÉE

216 OFFICINES

- 38,9 % EN ZONE RURALE
- 33,3 % EN ZONE URBAINE
- 23,6 % EN GROS BOURG
- 4,2 % EN CENTRE COMMERCIAL

PARMI ELLES

- 35 % ont un CA HT supérieur à 2 000 k€
- 19 % ont un CA HT inférieur à 1 000 k€

CHIFFRE D'AFFAIRES, MARGE ET EBE

ÉVOLUTION DU CA HT *	2019	2018	Var.
Zone rurale	1764,8	1726	2,25%
Gros bourg	2254	2138,4	5,41%
Zone urbaine	1760,9	1711,2	2,90%
Centre commercial	2420,2	2353,8	2,82%
CA HT Moyen*	1921,8	1860,4	3,30%
Marge brute global	586,2	575,7	1,82%
EBE Moyen	239,4	241,4	-0,83%

*En milliers d'euros

PRIX DE CESSIION ET APPORT PERSONNEL

	2019	2018	2017
Prix achat moyen *	1659	1583	1211
Apport personnel	293	301	233
Multiple de l'EBE	6,94	6,91	6,88
Pourcentage du CA HT	84%	82%	81%

*En milliers d'euros

ÉVOLUTION DE L'EBE MOYEN DE -0,83 K€

Population étudiée

Sur les 300 officines gérées par nos cabinets aquitains, nous avons retenu celles dont les exercices 2019 et 2018 ont une durée de 12 mois sans changement majeur dans leur activité (pas de transfert, ni regroupement notamment). Notre échantillon, tant au niveau de la taille des officines que de la répartition géographique, est conforme à la moyenne nationale.

Chiffre d'affaires, marge et EBE

Le CA progresse encore et toujours quelle que soit l'implantation géographique avec une augmentation plus marquée sur les pharmacies de gros bourg.

Cependant, l'officine de moins de 1 million de CA continue de perdre du CA.

Mais que penser de cette hausse de CA compte tenu du prix de plus en plus élevé de certains médicaments? Nous préférons, comme mesure de la performance des officines, la marge et l'EBE.

La marge moyenne s'est renforcée de près de 10 k€ sur l'échantillon étudié. Rappelons que les honoraires à l'ordonnance sont apparus au 1/01/2019 et qu'ils figurent dans les bilans clos en 2019. Il n'y a toutefois pas lieu de tirer trop tôt des enseignements de ce nouveau mode de rémunération.

Ce gain de marge ne se retrouve pas au niveau de l'EBE qui diminue de 2 k€. Toutes les catégories de charges sont en augmentation mais la hausse des frais de personnel touche plus fortement l'EBE. La demande de personnel plus qualifié est plus forte que l'offre, notamment en milieu rural et semi-rural, ce qui induit cette augmentation du poste « personnel ».

De façon très marquée, la variation de l'EBE est liée à la taille de l'officine : - 3 à - 5 % sur les officines de moins de 2 millions d'euros et + 1 à + 4 % sur les officines supérieures à ce seuil.

Acquisition et financement

Le prix moyen de cession est révélateur de deux éléments : d'une part, les petites officines se vendent moins et de moins en moins cher, d'autre part, les officines de tailles plus importantes se négocient très (trop?) cher du fait de la rareté et de l'attractivité de notre région. La crise sanitaire accroît encore cet état de fait.

Le multiple de l'EBE dans notre région augmente légèrement et se situe 0,1 point au-dessus de la moyenne nationale. L'apport reste stable à 20 % environ du prix d'acquisition. Enfin, une très grande disparité de valeur est constatée entre les zones balnéaires et le reste de l'Aquitaine. •

RETROUVEZ LE BAROMÈTRE FINANCIER DE TOUTES LES RÉGIONS SUR WWW.REVUEPHARMA.FR/ACTUALITES/BAROMETRE-FINANCIER-SOCIOPRO