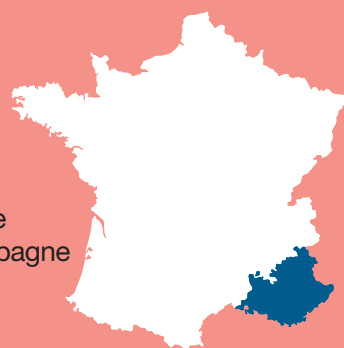


BAROMÈTRE FINANCIER

PACA

Le cabinet d'expertise comptable C2C Pharma, membre du réseau CGP, est présent sur l'ensemble de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Il accompagne depuis plus de 20 ans de nombreuses officines de la région et les conseille au quotidien.



Nicolas Trikian
Expert-comptable



www.conseil-gestion-pharmacie.com
www.c2cpharma.com

POPULATION ÉTUDIÉE

184 OFFICINES

- 16 % en zone rurale
- 37 % en zone urbaine
- 40 % en gros bourg
- 7 % en centre commercial

PARMI ELLES

- 43 % ont un CA HT supérieur à 2 millions d'euros
- 11 % ont un CA HT inférieur à 1 million d'euros

CHIFFRE D'AFFAIRES, MARGE ET EBE (en milliers d'euros)

Évolution CA HT	2019	2018	Variation
Zone rurale	1 715	1 697	+ 1,06 %
Gros bourg	2 201	2 149	+ 2,42 %
Zone urbaine	1 752	1 710	+ 2,46 %
Centre commercial	2 883	2 805	+ 2,78 %
CA HT moyen	2 005	1 960	+ 2,28 %
Marge brute globale	618	610	+ 1,32 %
EBE moyen	239	240	- 0,21 %

Soit une légère baisse de l'EBE moyen d'environ 1 millier d'euros.

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

	2019	2018	2017
Prix d'achat moyen	1 388	1 216	1 374
Apport personnel	305	304	330
% apport personnel	22 %	25 %	24 %
Multiple de l'EBE retraité*	6,81	6,41	6,84
Pourcentage du CA HT	79 %	78 %	80 %

*L'EBE retraité représente l'EBE prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du titulaire calculé sur la base d'une rémunération nette mensuelle de 3 500 euros.

Population étudiée

Sur les 222 officines gérées par le cabinet C2C Pharma dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, celui-ci a retenu 184 établissements dont les exercices 2019 et 2018 ont une durée de 12 mois sans changement majeur dans leur activité (transfert ou regroupement par exemple). L'échantillon retenu est représentatif de la typologie des officines de la région.

Chiffre d'affaires (CA) et effet Covid

Le chiffre d'affaires moyen progresse de 2,28 % dans la région en 2019.

Nous souhaitons souligner l'effet de la crise sanitaire sur l'activité 2020. La première période de confinement a généré de fortes disparités selon l'emplacement ou la typologie de l'officine. Les pharmacies de gros bourgs et de zones rurales ont été nettement moins impactées que les pharmacies de centres-villes et de centres com-

merciaux. D'une manière générale, nous avons constaté que la population a renforcé sa confiance vis-à-vis des pharmacies de proximité et de quartier durant cette période.

Sur l'année 2020, la vente de masques et de gel hydroalcoolique va booster une partie du CA de produits conseils de la pharmacie.

Une analyse du CA HT est nécessaire pour une vision claire de l'activité réelle de la pharmacie.

Rentabilité

Nous constatons une hausse du chiffre d'affaires HT de médicaments chers issus de la sortie de la réserve hospitalière à faible marge. C'est pourquoi, à l'analyse traditionnelle du CA HT des officines, il est préférable d'examiner le niveau de marge brute en valeur (en euros), qui est le véritable indicateur de l'activité de l'officine. Le niveau d'EBE est quant à lui l'indicateur de son bénéfice économique.

En 2019, malgré une augmentation de la marge brute moyenne en valeur (en euros), nous constatons une légère baisse du niveau de l'EBE du fait de la hausse des frais de personnel, malgré une bonne maîtrise des frais généraux.

Acquisition et financement

La valorisation du fonds de commerce en multiple de l'EBE retraité, qui reflète la valeur économique réelle de l'officine après rémunération moyenne d'un titulaire de 3 500 euros nets mensuels, atteint 6,81 EBE retraité (contre 6,41 en 2018).

Cependant, le marché de la transaction est marqué structurellement par l'existence de fortes disparités de prix de cession entre les petites et les plus grosses officines.

Ainsi, on constate auprès de nos clients une hausse des prix de cession des fonds de commerce en multiple d'EBE de la plupart des grosses officines, du fait de leur rareté sur le marché de la transaction.

Rappelons qu'en 2020, en raison de la crise sanitaire et du premier confinement, une partie de ces officines, notamment celles situées dans des centres commerciaux, a subi une baisse de son activité au profit des pharmacies dites de proximité.

La période est encore favorable à l'achat d'officines dans la région, où la combinaison de prix raisonnables et de taux d'intérêt historiquement bas doit inciter les acheteurs à se positionner sur le marché tout en étant accompagnés par un expert-comptable dont la connaissance du secteur d'activité est très significative.

De nouveaux modes de financement, au travers de prêts dits « boosters », se développent ; ils permettent à de nouveaux acquéreurs qui auparavant n'avaient pas la capacité financière, de se positionner sur le marché, souvent au détriment des associés investisseurs. •

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