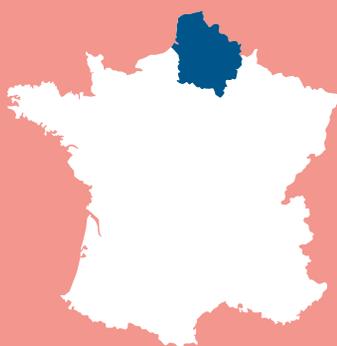


BAROMÈTRE FINANCIER

HAUTS-DE-FRANCE

Louis Maertens, expert-comptable, analyse l'évolution de l'activité et de la rentabilité des officines des Hauts-de-France.



Louis Maertens
Expert-comptable



www.conseil-gestion-pharmacie.com
www.fcconseil.com

POPULATION ÉTUDIÉE

317 OFFICINES

- 48 en zone rurale • 63 en gros bourg
- 206 en zone urbaine ou centre commercial

Nous avons retenu dans notre échantillon les pharmacies ayant des exercices se clôturant tout au long de l'année 2019. Ces pharmacies ont des exercices 2018 et 2019 d'une durée de 12 mois et n'ont pas subi de regroupement ou de transfert en 2019.

PARMI ELLES

- 17,03 % ont un CA inférieur à 1 million d'euros
- 28,71 % ont un CA compris entre 1 et 1,5 million d'euros
- 54,29 % ont un CA supérieur à 1,5 million d'euros

CHIFFRE D'AFFAIRES, MARGE ET EBE

ÉVOLUTION DU CA HT	2019	2018	Var.
Zone rurale	1 561,1	1 578,8	-1,12 %
Gros bourg	1 811,3	1 788,6	+1,27%
Zone urbaine	1 626	1 603,2	+1,42 %
Centre commercial	3 118,5	3 149,7	-0,99 %
CA HT moyen	1 694,8	1 679,6	+0,9 %
EBE moyen	213,4	217	-0,52 %

ACQUISITION ET FINANCEMENT

	2020	2019
Prix d'achat moyen*	1	1 059
Apport personnel	15 %	18 %
Multiple de l'EBE	5,99	6,13
Pourcentage du CA HT	72 %	73,6 %

*En milliers d'euros

ÉVOLUTION CA

+ 0,9 %

Population étudiée

Les statistiques 2020 sortiront dès le mois prochain et analyseront les impacts du Covid-19. Nous vous proposons néanmoins un aperçu des statistiques 2020 concernant les cessions.

Sur notre territoire, le taux de pharmacie en zone urbaine est largement développé par rapport à l'échelon national. Les zones urbaines représentent un atout contre la désertification médicale constatée en campagne mais impliquent une plus forte concurrence entre

les officines. La sensibilisation du pharmacien aux nouvelles missions est un élément clé pour se démarquer et proposer un service de qualité aux patients.

Chiffre d'affaires et EBE

Sur la période, le CA HT moyen (prestations incluses) a augmenté de 0,90 %. Notre remarque de février dernier tient toujours : les officines ayant un CA inférieur à 1,5 million d'euros sont celles ayant subi la plus grosse perte. À l'inverse, les pharmacies de plus de 2,5 millions d'euros présentent

la plus belle progression (plus de 1 %). Une pharmacie sur deux (45 %) perd du CA. Aujourd'hui, les produits chers sont des marqueurs importants de la hausse des CA.

L'EBE se replie (-3,6 milliers d'euros) sous l'effet de la hausse des charges de personnel mais aussi sous la pression à la hausse des charges externes, notamment des loyers.

Acquisition et financement

Sur le panel étudié des acquisitions 2020, nous observons une part importante des cessions pour

un montant autour d'un million d'euros en valeur de fonds de commerce. Beaucoup de structures avec un CA inférieur à 1,5 million d'euros ont été cédées et les valorisations en sont impactées : l'effet taille joue négativement sur le prix de cession de cette typologie de structures.

Le prix moyen des cessions revient à 5,99 fois l'EBE pour un pourcentage de CA de 72,00. La région propose ainsi des prix en deçà de ceux de l'année dernière. L'apport demandé aux acquéreurs s'adoucit avec un taux de 15 % en baisse par rapport

à l'année dernière (18 %). Notre région perpétue la logique observée les années précédentes : elle demeure plus raisonnable en termes de prix. Mais, nous l'avons vu, cela est aussi dû au panel des cessions sur l'année.

Le marché, malgré le Covid, reste actif. Une tendance se dégage néanmoins : la situation sanitaire, au lieu d'accélérer le mouvement des cessions, le repousse. Les futurs retraités retardent la cession de leur outil professionnel pour ne pas subir un début de retraite coincé sur le canapé... •

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