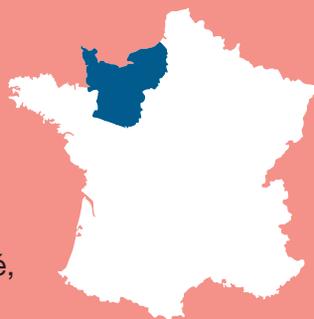


BAROMÈTRE FINANCIER

NORMANDIE-MAINE

Retour sur l'économie 2020 de la pharmacie d'officine en région Normandie-Maine.

Joël Lecœur, expert-comptable associé au sein de LLA Experts-comptables et président du réseau CGP, analyse l'évolution de l'activité, de la rentabilité et des prix de cession.



Joël Lecœur
Expert-comptable



www.conseil-gestion-pharmacie.com
www.llaec.fr
joel.lecoeur@llaec.fr

POPULATION ÉTUDIÉE

429 OFFICINES

- 128 EN CENTRE-VILLE
- 154 EN MILIEU RURAL
- 129 EN VILLE MOYENNE OU QUARTIER
- 18 EN ZONE COMMERCIALE

PARMI ELLES

- 56 ONT UN CA HT INFÉRIEUR À 1 M€
- 195 ONT UN CA HT SUPÉRIEUR À 2 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES, MARGE ET EBE

	2020	2019	Var.
Zone rurale	1 791,2	1 733,8	3,31 %
Gros bourg	2 339,1	2 275,2	2,81 %
Zone urbaine	1 777,3	1 740,8	2,09 %
Centre commercial	3 175,6	3 113,8	1,98 %
CA HT MOYEN	2 009,4	1 952,5	2,91 %
Marge brute globale	633,9	623,9	1,59 %
EBE MOYEN	266,0	264,5	0,55 %

(En milliers d'euros)

ACQUISITION ET FINANCEMENT

	2020	2019
Prix d'achat moyen	1 761,0	1 737,0
Apport personnel	12 %	15 %
Multiple de l'EBE	6,75	6,76
% du CA HT	82 %	80 %

(En milliers d'euros)

ÉVOLUTION CA +2,91 %

CA, marge et EBE

Le CA HT moyen ressort à 2 009 400 € et progresse de 2,91 % malgré le confinement du printemps 2020. Cette évolution moyenne cache de grandes disparités en fonction des localisations. En effet, les pharmacies de proximité ont performé grâce à une meilleure accessibilité. Les pharmacies de flux ont, quant à elles, souffert durant la pandémie. Contrairement aux années précédentes, la taille de l'officine a eu peu d'impacts sur l'évolution de son CA. Le dernier trimestre a été fortement soutenu par la progression des

prescriptions hospitalières (+18 %), la campagne de vaccination antigrippale et la mise en place des tests antigéniques. Enfin, malgré la réforme de la rémunération, l'économie de l'officine reste tributaire des volumes et de la prescription médicale.

Face à ce constat, il est préférable de mesurer la marge brute en euros, véritable indicateur de l'activité officinale. Elle progresse de 1,59 % pour s'établir à 633 900 €. Elle a progressé dans toutes les officines à l'exception des pharmacies des centres commerciaux qui enregistrent une baisse de 1,02 %.

L'EBE s'établit à 266 000 € soit 13,24 % du CA HT, progresse de 0,55 % et démontre une nouvelle fois que l'officine reste rentable et attractive malgré l'évolution des frais généraux (+2,14 %) et des frais de personnel (+3,00 %).

Le niveau de l'EBE (en valeur absolue) et son niveau futur (retraité des effets Covid-19) joueront un rôle prédominant dans la détermination des prix de cession.

Acquisition et financement

L'acquisition de parts sociales par une SPFPL

contribue à une diminution notable de l'apport personnel (12 % du prix payé contre 15 % en 2019), le fonds de la CAVP ouvre également des perspectives au primo-accédant.

Le prix moyen de cession s'établit à 1 761 000 €. Il représente 6,75 fois l'EBE retraité (déduction faite de la rémunération du titulaire de 66 000 €). Nous assistons depuis plusieurs années à une relative stabilité de ce ratio. Face au poids des honoraires devenus majoritaires dans la rémunération du médicament remboursable et du développement des prescriptions hospitalières

(médicaments chers), la seule référence au CA en matière de cession n'a plus de sens. Le renforcement du rôle du pharmacien et l'exercice coordonné contribuent à l'engouement des jeunes diplômés à acquérir une officine. Malgré cela, les pharmacies dont l'environnement médical est dégradé peinent à trouver preneur. Ces officines fragiles restent nécessaires au maillage territorial et trouvent toute leur légitimité en matière de santé publique. La profession devra trouver les solutions pour réussir leur transmission et ainsi maintenir son maillage territorial tant mis en exergue pendant cette crise. •