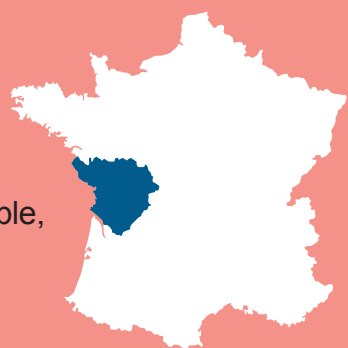


BAROMÈTRE FINANCIER

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
www.steco.fr

POPULATION ÉTUDIÉE

32 OFFICINES

- 12 EN CENTRE COMMERCIAL ET ZONE URBAINE
- 9 EN GROS BOURG
- 11 EN ZONE RURALE

P Parmi ELLES

- 13 % ont un CA inférieur à 1 M€
- 48 % ont un CA compris entre 1 M€ et 2 M€
- 39 % ont un CA supérieur à 2 M€

CHIFFRES-CLÉS

	2021-2020	2019-2020	VAR.
CA moyen (K€)	1741	1558	11,76%
CA moyen Urbain (K€)	1925	2002	-3,86%
CA moyen Centre com. (K€)	2392	2551	-6,24%
CA moyen Bourg / Rural (K€)	1444	1266	14,10%
Marge brute globale (%)	31,46	31,67	-0,21
Marge brute globale Urbain Centre com. (%)	31,91	32,21	-0,30
Marge brute globale Bourg Rural (%)	31,25	31,24	0,01
EBE moyen (%)	9,27	8,70	0,57

Chiffre d'affaires et marge

Sur cette période, le chiffre d'affaires HT moyen, prestations et honoraires inclus, progresse de 11 % sur l'année 2020-2021 en comparaison de 2019-2020. Ceci en lien cumulé avec les ventes liées au Covid, les médicaments chers, les prestations diverses. Nous notons que cette variation est diverse en fonction des emplacements et des tailles d'officines. Ainsi, le CA moyen en zone urbaine et centre commercial régressent quand le bourg / rural progresse nettement. Ceci est lié à la période Covid.

Si on établit les variations en fonction de la taille de l'officine, on s'aperçoit que les officines intermédiaires ont bien performé sur l'année. Ce phénomène

découle du Covid, les clients se portant vers des officines de taille intermédiaire (+5 % en moyenne), au détriment des plus petites (-5 %) et des grosses officines davantage situées en centre commerciaux (-2 %). Le pourcentage de marge globale a fléchi, par la diminution des ventes comptoir en proportion et par un effet médicaments chers toujours présent.

EBE

L'EBE connaît une meilleure performance, du fait de la hausse globale du chiffre d'affaires.

Ceci est lié à un meilleur amortissement des frais fixes notamment. Attention, ces chiffres s'entendent après rémunération du titulaire. Ce fléchissement est notamment dû

à une progression des autres charges externes, puisqu'en moyenne, titulaire compris, la proportion de charges de personnel diminue, passant de 17,27 à 16,72 % du CA.

Acquisitions & financements

En termes de normes en lien avec les acquisitions & financements, les apports demeurent compris entre 15 et 30 % du prix d'acquisition.

Cette dernière est valorisée entre 6 et 8 fois l'EBE en fonction de la situation de l'officine.

Notre région dispose de cas susceptibles d'observer des valorisations légèrement au-dessus des normes nationales.

Ce phénomène s'est à nouveau

accentué avec la période Covid, au profit de la Côte atlantique.

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

- Pour les officines à compter de 2 000 K€ de CA HT, un prix s'établissant à 85 % du CA et 7 EBE ;

- Pour les officines en deçà de 2 000 K€ de CA HT, un prix s'établissant à 82 % du CA et 7,2 EBE.

Mais ceci s'explique aussi par la structuration de ces officines.

Aussi, les investisseurs acceptent davantage de payer au-delà des ratios usuels pour des questions d'emplacements à privilégier. Et désormais, la qualité de vie est aussi un sujet important chez les nouvelles générations d'investisseurs. •

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