

OCCITANIE

Luc Aspart, expert-comptable, analyse l'évolution de l'activité, de la rentabilité et des prix d'acquisition en Occitanie, en particulier dans la ville de Toulouse.



Luc Aspart
Expert-comptable



Cabinet
Aspart

www.conseil-gestion-pharmacie.com
cabinetaspart@gmail.com

POPULATION ÉTUDIÉE 50 OFFICINES

DONT

- 30 EN ZONE URBAINE
- 6 EN GROS BOURG
- 14 EN MILIEU RURAL

PARMI ELLES

40 % ont un CA compris entre 1 et 2 millions d'euros et 16 % ont un CA inférieur à 1 million d'euros. La médiane de l'échantillon est de 1 575 k€ à 1 million d'euros

PRIX DE CESSIION ET APPORT PERSONNEL

	2021	2019 / 2020	2018
Prix d'achat moyen	1795	1445	1642
Apport personnel	10 %	13.84 %	13 %
Multiple de l'EBE	6.71	7.30	6.90

En milliers d'euros

FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION

En k€	Emplois	Ressources	Délai en jours
Stock	140		45 jours pour la rotation des stocks
Fournisseurs		137	37 jours de délai de règlement
Clients	29		7 jours de délai de règlement

CHIFFRE D'AFFAIRES, MARGE ET EBE*

	2021		2020		Variation	
CA HT	1692	100 %	1659	100 %		-1,8 %
Marge brute commerciale	501	29,60 %	487	29,40 %	+14	-3,0 %
EBE	132	7,80 %	130	7,83 %	+2	-3,8 %

En milliers d'euros - * EBE : déduction faite de la rémunération du titulaire

Prix de cession et apport personnel

La baisse apparente des prix de cession exprimés en fonction de l'E.B.E. s'explique par la plus grande proportion d'officines de milieu rural qui ont été cédées et pour lesquelles ce ratio est systématiquement plus faible. On assiste en fait à un retour aux chiffres de 2018, ce qui dénote une stabilité de ce ratio. Pour les pharmaciens, le bonheur n'est pas dans le pré.

Le phénomène le plus notable est la baisse des apports personnels des primo-accédants qui bénéficient des différents boosters existants et sollicitent moins l'épargne familiale.

L'exonération des bénéficiaires des pharmacies dans les zones de revitalisation rurale se traduit par une surcote des fonds et bénéficie aux vendeurs et aux acquéreurs.

L'amortissement du fonds commercial

Pour les acquisitions de fonds de commerce à partir du 1^{er} janvier 2022, il sera possible d'amortir le fonds commercial. Les officines paient souvent un loyer relativement élevé, ce qui rend la valeur du droit au bail faible.

L'amortissement du fonds commercial permet de déduire la plus grande partie de la valeur du fonds de commerce et aboutit à une exonération presque totale des bénéfices pendant 10 ans.

Les économies d'impôt réalisées sont restituées à l'Etat lors de la cession du fonds de commerce ou majorent la plus-value imposable lors de la cession des parts. Le fonds commercial représentant une proportion très majoritaire du fonds de commerce, ce prêt gratuit peut être

estimé grossièrement à 20 % de la valeur du fonds, il s'agit du booster le plus généreux et le plus durable !

Nul doute que ce changement produira des effets sur la cession du fonds ou des parts au cours des prochaines années et ne sera pas neutre sur les prix des transactions.

Rentabilité de l'officine

La tendance à la baisse de marge commerciale inscrite dans le mécanisme de la MDL et renforcée par l'accroissement des produits chers est contrecarrée par le développement des tests et de la vaccination. Le phénomène commence à être sensible et sera plus marqué sur les clôtures de fin d'année. Il existe de fortes disparités dans les évolutions entre les

pharmacies qui ont organisé ces services et celles qui ont fait le minimum.

Du côté des charges, l'évolution la plus significative est l'augmentation des charges de personnel. Celles-ci, en moyenne, s'établissent à 11,17 % du CA. Chiffre peu intéressant car il dépend beaucoup de la taille de l'officine. En revanche, l'évolution de + 0,50 % est la traduction de l'augmentation de la charge de travail en lien avec la pandémie et de la tension sur le marché du travail.

Financement de l'exploitation

Les délais de rotation des stocks et d'encaissement pour les clients sont restés stables. Pour le règlement des fournisseurs, on observe un léger raccourcissement du délai. •