

BAROMÈTRE FINANCIER

LOIRE-ATLANTIQUE

Patrick Le Roux, expert-comptable au cabinet Le Roux, analyse l'évolution de l'activité, de la rentabilité et des prix d'acquisition en Loire-Atlantique.



Patrick Le Roux
Expert-comptable



www.conseil-gestion-pharmacie.com

POPULATION ÉTUDIÉE

162 OFFICINES

- 35 EN CENTRE COMMERCIAL
- 3 EN ZONE URBAINE
- 66 EN GROS BOURG
- 58 EN ZONE RURALE

PARMI ELLES

- 127 ONT UN CA HT SUPÉRIEUR À 1 000 K€
- 35 ONT UN CA HT INFÉRIEUR À 1 000 K€

ACQUISITION ET FINANCEMENT

	2020		2019	
	Valeur	% CA HT	Valeur	% CA HT
CA HT global	1 787,8	100 %	1 762,3	100 %
Marge commerciale	565,6	31,64 %	567,2	32,19 %
EBE	242,0	13,54 %	243,9	13,84 %
Emprunt	562,1	31,44 %	578,5	32,83 %

VARIATION

	Valeur	%
CA HT global	25,5	1,45 %
Marge commerciale	-1,6	-0,28 %
EBE	-1,9	-0,78 %
Emprunt	-16,4	-2,83 %

2020

	Prix acquisition	Apport	% Apport	Multiple EBE
Moyenne	1 654	407	24,59 %	7,15

2019

	Prix acquisition	Apport	% Apport	Multiple EBE
Moyenne	1 204	195	16,16 %	7,18

N. B. : Désendettement globalement faible entre N et N-1 s'expliquant par : 1) Les reports d'emprunts de 6 mois dont a bénéficié la majorité des officines - 2) Les PGE qui ont été souscrits

CHIFFRE D'AFFAIRES, MARGE ET EBE

Sur la période analysée, le chiffre d'affaires HT, prestations incluses, a progressé de 25,5 K€, soit + 1,45 %. Cette évolution du volume d'activité tient compte de la part des produits chers. Toutefois, en 2020, l'activité des officines a été dopée par les masques et le GHA avec, en parallèle, une baisse des ventes de produits OTC, conséquence du respect des gestes barrières. La marge commerciale s'est globalement maintenue en valeur absolue. On constate une diminution de sa valeur

de 1,6 K€, soit un recul de 0,28 %.

Le taux de marge commerciale recule de 0,55 point, passant de 32,19 % en 2019 à 31,64 % en 2020. Un phénomène essentiellement lié à la progression des ventes de traitements chers. À noter qu'il reste supérieur au niveau national.

Quant à l'EBE, on constate une diminution de 1,9 K€ en valeur absolue. Cette légère dégradation est due au poids des charges de personnel en progression dans un contexte de tension du marché de l'emploi.

Il convient de noter que les officines qui se sont lancées, dès novembre 2020, dans les tests antigéniques à grande échelle, ont vu leur marge et leur taux de marge dopés. Une activité qui a sur-sollicité les équipes, générant parfois des tensions de planning ou un recours à du personnel supplémentaire.

En parallèle, les officines se sont désendettées plus faiblement qu'à l'accoutumée (-2,83 % seulement). Cette situation est liée aux mesures gouvernementales de soutien de l'économie dont elles ont bénéficié (report

d'emprunts de 6 mois et/ou souscription de PGE).

CESSIONS D'OFFICINES

Sur la période étudiée, les cessions ont porté sur des officines dont le CA HT s'établit en moyenne à 2 050 K€ avec une seule officine en-deçà de 1 000 K€. Cette tendance reflète les attentes des primo-accédants en termes de taille d'officine (1 500 K€ minimum en moyenne). Elle s'explique également par le succès du fonds d'aide à l'installation CAVP permettant d'augmenter de manière significative l'apport des

primo-accédants et donc de s'orienter vers des officines de taille plus importante.

L'acquisition nécessite un apport important eu égard à la valeur de négociation des fonds. En 2020, l'apport personnel ressort à 24 % du prix d'acquisition moyen, contre 16 % l'année précédente. Cette tendance est dans la moyenne nationale. Nous observons encore une baisse relative des prix de cession exprimés en multiple de l'EBE ; 7,15 fois l'EBE en 2020 contre 7,18 fois l'EBE en 2019. Cette tendance baissière devrait se poursuivre en 2021. •

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