

# LA NOUVELLE AQUITAINE SUD

Nouvelle rémunération à l'honoraire, réforme des remises génériques... Le changement est une réalité. Dans ce contexte, **Bruno Boirie** expert comptable, analyse l'évolution de l'activité, de la rentabilité et des prix d'acquisition en **Nouvelle Aquitaine Sud**.



Seules les pharmacies dont les exercices ont une durée de 12 mois ont été retenues pour permettre une comparaison.

Il est à noter que la progression globale du chiffre d'affaires masque une réalité : les officines d'un chiffre d'affaires inférieur à 1,5 million d'euros ont subi une baisse en 2016 alors que celles supérieures à 1,5 million d'euros sont en hausse.

Une vigilance particulière est nécessaire afin d'aider la restructuration de la première catégorie d'officines citée et nous devons être un acteur majeur dans les opérations de regroupement les concernant.

Pour la première fois depuis de nombreuses années, nous constatons un recul marqué de l'EBE du panel étudié.

Bien que la marge commerciale soit stable en 2016, l'augmentation des charges pèse fortement sur l'EBE, notamment les charges externes et les frais de personnel.

Alors que nous connaissons un grand nombre de transactions, conséquence de l'évolution de la pyramide des âges, le taux d'endettement diminue.

La principale explication réside dans le remboursement important des pharmacies acquises à la fin des années 2000 contre un plus faible endettement pour les dernières acquisitions.

Le chiffre d'affaires tient compte des honoraires de dispensation. Cette progression masque toutefois une grande disparité, car 55 % de l'échantillon voit son chiffre d'affaires baisser significativement.

## POPULATION ÉTUDIÉE



### Zone géographique

208 officines dont :

**70 situées en gros bourg, 66 en zone rurale**

### Chiffre d'affaires

Parmi ces 208 pharmacies

**100 ont un CA compris entre 1 et 2 millions d'euros et 55 ont un CA inférieur à 1 million d'euros.**



## ACQUISITION ET FINANCEMENT

### Prix de cession et apport personnel

	2016	2015	2014
Prix d'achat moyen*	1072	1315	863
Apport personnel	221	307	227
Multiple de l'E.B.E	7,06	7,11	7,13

\*en milliers d'euros

### E.B.E.\*

	2016		2015		Variation	
Rappel CA H.T	1774,15	100 %	1761,66	100 %	+12,49	+0,71 %
E.B.E	217,81	12,28	224,12	12,72 %	-6,31	-2,82 %

(en milliers d'euros) - \* E.B.E. : déduction faite de la rémunération de titulaire

## TAUX D'ENDETTEMENT

	2016	2015
Dettes financières C.A HT	29,13 %	32,49 %

## CHIFFRE D'AFFAIRES



C'est l'évolution du chiffre d'affaires de la population étudiée.

Notre région attire beaucoup de pharmaciens en deuxième ou troisième installation grâce à la qualité de vie et le climat. C'est la région française la plus étendue. Les conséquences directes sont, d'une part, le niveau de prix qui reste élevé, mais également une disparité de prix importante entre la côte Atlantique, les grosses agglomérations et l'intérieur des terres. L'apport personnel reste variable, mais oscille entre 20 et 25 % de la valeur du fonds de commerce acquis. Rappelons toutefois que le financement ne dépassera pas la valeur du fonds de commerce compte tenu de la prise de garantie de l'organisme financier (nantissement du fonds de commerce). L'excédent brut d'exploitation (EBE) mesure la rentabilité de l'officine. Il doit permettre de payer la fiscalité, rémunérer les titulaires et rembourser l'endettement. Il convient de privilégier la rémunération du titulaire, car l'officine a cessé d'être un outil de capitalisation assuré pour le titulaire retraité. C'est pour cette raison qu'il faut privilégier la valorisation des officines par un multiple de l'EBE. Cet indice reste assez stable dans notre région. L'apport doit être calibré en fonction du projet. Acheter cher une officine demandera un apport supérieur aux moyennes constatées pour ne pas obérer la qualité de vie des titulaires. Enfin, 2016 a vu une croissance importante des acquisitions de parts par des SPFPL. La modification du pourcentage de détention minimale améliore également l'utilisation de la SPFPL en permettant l'intégration fiscale à des cas qui en étaient jusqu'alors exclus.



www.conseil-gestion-pharmacie.com  
www.extencia.fr