

HAUTS-DE-FRANCE



Louis Maertens, expert-comptable, analyse l'évolution de l'activité et de la rentabilité des officines des Hauts-de-France.



www.fcconseil.com



www.conseil-gestion-pharmacie.com

Par Louis Maertens, expert-comptable au cabinet FCC Pharma et membre du groupement CGP

POPULATION ÉTUDIÉE 322 OFFICINES

Population étudiée

Nous avons retenu dans notre échantillon les pharmacies ayant des exercices se clôturant tout au long de l'année 2023. Leurs exercices 2022 et 2023 ont une durée de 12 mois et n'ont pas subi de regroupement ou de transfert au cours de l'année 2023.

Marge et EBE

Arrivée des honoraires de dispensation en 2015, augmentation toujours plus importante des produits chers, activités exceptionnelles (Covid) : autant d'éléments qui rendent de fait obsolète le raisonnement par chiffre d'affaires (CA). Dès lors, l'analyse se basant sur la marge brute semble être plus pertinente notamment concernant les ratios de masse salariale (36,58 %) et de frais généraux (18,15 %). Nous vous présentons donc les soldes intermédiaires basés sur la marge permettant de repenser la manière d'analyser les données chiffrées.

Sur la période, la marge est en repli sévère de 82 400 euros : la fin du Covid en est la principale explication.

Cette baisse et une hausse importante de la masse salariale et des charges impactent fortement l'EBE qui recule quasiment de 100 000 euros.

ACQUISITION ET FINANCEMENT		
	2023	2022
Prix d'achat moyen	1 745	1 910
Apport personnel	18 %	16 %
Multiple de l'EBE	7,28	7,45
Multiple de marge	2,50	2,80
Pourcentage du CA HT	83 %	88 %

Acquisition et financement

Nous assistons, de la part des acquéreurs, à une révision à la baisse de leur prétention en matière de taille d'officine, l'apport personnel n'étant pas extensible. Toutefois, les cédants des plus petites officines peinent toujours à trouver preneur tandis que celles d'une taille significative se cèdent plus facilement accompagnées par des groupements proposant aux repreneurs leur booster d'apport. Bien que fragiles et sans repreneur, les petites officines en milieu rural demeurent nécessaires au maintien du maillage territorial et trouvent toute leur légitimité en matière de santé publique.

Et 2024 ?

Sur le plan de la transaction, l'effet taille est toujours plus marqué : les petites structures sont en grande difficulté pour trouver un acquéreur. Le confrère le plus proche est souvent le mieux à même d'agir pour fermer l'officine. De l'autre côté du prisme, la hausse des coûts, les marges en baisse et la hausse des taux d'intérêt ne semblent pas refroidir les acquéreurs : l'apport est toujours plus important pour adoucir l'emprunt. Sur le plan des performances, VIEWPHARMA, tableau de bord développé chez CGP, présente une année compliquée avec une hausse du CA porté par les produits chers, une légère hausse de la marge effacée par la hausse des charges. L'EBE va selon toute vraisemblance se contracter. •

MARGE ET EBE		
	2023	Var. 2023-2022
CA HT	2 083 k	0,60 %
Marge Brute Globale	618 k	-11,75 %
Charges externes	112 k	1,92 %
Valeur ajoutée	506 k	-14,30 %
Impôts et taxes	16 k	-4,13 %
Frais de personnel	226 k	7,53 %
Cotisations TNS	41 k	-0,82 %
Excédent Brut d'Exploitation	222 k	-30,89 %