

Table ronde APR à Nantes

Les petites officines se vendent bien

Depuis le temps que l'on affirme que les petites pharmacies rurales ne se vendent pas, tout le monde a fini par le croire. Et pourtant c'est faux, comme l'a démontré Yves Poirier, Directeur de l'Auxiliaire pharmaceutique, lors de l'atelier organisé par l'APR à l'occasion du 69ème Congrès de Nantes.



Albin Dumas,
Président de
l'Association de
Pharmacie
Rurale.

Bien sûr, il y aura toujours quelques officines qui ne trouveront pas acquéreur, bien sûr il y a certains pharmaciens qui rendent leur licence faute de mieux, bien sûr il y a les pharmacies qui s'essoufflent et périssent. Mais, à en croire les Cassandres, l'épidémie serait terrible et les victimes nombreuses. « Cela est faux », a affirmé Albin Dumas, le Président de l'Association de Pharmacie Rurale. « Pire encore, a-t-il insisté, à force de répéter que les

petites pharmacies, notamment celles de bourg ou de village, ne se vendent pas, s'installe un pessimisme néfaste pour tout le monde ».

Cela relève en fait de la méconnaissance du marché. Car les petites officines rurales de moins de 1,3 million d'euros se vendent bien, très bien même, puisqu'elles représentent le plus grand nombre de transactions annuelles, avec 55% des parts de marché. Pourquoi cela ? Parce qu'elles sont moins chères à la vente et trouvent donc plus facilement un acquéreur.

Méconnaissances et préjugés

Accompagnée d'Anne-Marie Humbert, vice présidente de l'APR, elle-même actrice d'un rachat de clientèle parfaitement réussi dans le Finistère, le Président de l'APR a insisté sur les conséquences d'une telle désinformation : « à force de dénigrer les petites officines, notamment rurales, certaines pharmacies ne se vendent pas alors qu'elles sont parfaitement viables économiquement ». Sans parler des dommages collatéraux pour les habitants du village, voire ceux du canton, quand on est une zone faiblement peuplée.

« Cela est encore pire », a expliqué le directeur de l'Auxiliaire pharmaceutique, agence spécialisée dans les transactions adossée au groupe Interfimo, « dans certains cas, le titulaire doit dépenser de l'argent pour cesser son activité (frais de licenciement par exemple) alors que son officine aurait fait le bonheur d'un jeune pharmacien désireux de s'installer en milieu rural. Car Yves Poirier est formel, il y a de vraies opportunités sur le marché de la petite et moyenne officine que ce soit en milieu rural ou dans les quartiers de certaines villes ou gros bourgs.

Exemples à l'appui, il a expliqué durant plus d'une heure à un auditoire particulièrement intéressé, qu'un jeune pharmacien même sans un apport conséquent pouvait très bien trouver l'officine qui lui convient dès lors qu'il a vraiment envie d'exercer en rural.

« Bien sûr, a-t-il relativisé, pour qu'une officine soit viable, il faut qu'il y ait une population minimum sur un territoire défini ». Après, tout est une question d'appréciation de la situation, du contexte économique du territoire, de la structure sociologique des soignants alentours et notamment des prescripteurs. Tout est question aussi du prix de ces-



sion que demande le pharmacien cédant. C'est là qu'interviennent parfois les désaccords. Les prix des années 90 sont à oublier. Sauf exception, on ne reverra jamais une officine se vendre 110 ou 120% de son CA. « Il faut être plus modeste et moduler sa demande en fonction de beaucoup de critères que nous exposons au futur vendeur ». « Sa pharmacie a nécessairement des attraits qu'il faut mettre en avant et des points moins positifs qu'il faut tenter d'apprécier de manière dynamique ». Dans un cas ce sera peut-être un regroupement à terme avec un confrère voisin, dans un autre cas un rachat de clientèle d'une officine en difficultés ou encore un transfert plus stratégique. « De toutes les façons, l'Etat, via les ARS, a précisé Yves Poirier, reste très sensible à une bonne répartition permettant un accès égal au médicament sur l'ensemble du territoire, c'est l'un des premiers éléments à prendre en compte quel que soit le village ou le canton choisi ».

« Ceci posé, la petite officine rurale a des atouts indéniables » a insisté Yves Poirier : les officines rurales ont une clientèle captive, une moindre concurrence et par conséquent une économie plus stable ou, en tout cas, plus prévisible. « Pour ma part, a-t-il souligné, cela fait plus de 20 ans que je fais des transactions dans l'Ouest de la France et je peux vous affirmer que celles qui ont les bilans les plus satisfaisants sont celles présentes en milieu rural ».

Pourquoi cela ? En premier lieu parce que les coûts de fonctionnement sont mieux maîtrisés. Albin Dumas a pris l'exemple des salariés et en particulier du préparateur. « Leur

“
La petite
officine rurale
a des atouts
indéniables.

”

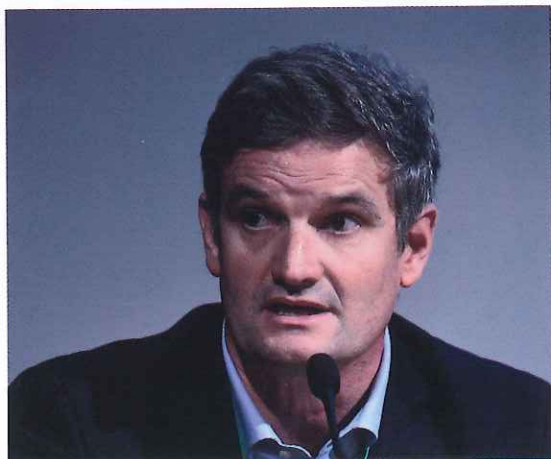
salair est moindre parce que les conditions de vie sont moins exigeantes en milieu rural que dans les villes. » Et il en est de même des loyers. Rien à voir entre un loyer d'une belle surface en milieu urbain ou semi urbain et le même nombre de mètres carrés dans un village ou un bourg de moyenne importance. Ainsi a été rapporté l'exemple d'une officine réalisant un CA de 800 000 euros, avec une marge brute plus que raisonnable de 30%, peu de personnel et des postes modulables, un loyer modique, une amplitude d'ouverture adaptée aux habitudes de la clientèle et, au final, un EBE de 18% ce qui est plus que significatif selon les termes du Directeur de l'Auxiliaire Pharmaceutique.

Un salaire appréciable

De belles opportunités existent donc encore pour les jeunes pharmaciens voulant exercer en milieu rural. « Et cela quels que soient les moyens financiers dont dispose le futur acquéreur. Avec un apport de l'ordre de 50 ou 60 000 euros, on peut déjà monter un dossier de financement et le présenter aux banques. Et puis, il y a tellement de montages possibles que l'aspect financier de départ ne doit pas être le seul élément de réflexion. « Attention toutefois, a prévenu Yves Poirier, à certains montages qui imposent la présence des groupements ou des répartiteurs car cela va obérer l'indépendance du jeune pharmacien qui ne voit pas toujours toutes les conséquences de ce type de partenariat ».

Exemple à l'appui, le directeur de l'Auxiliaire Pharmaceutique a démontré que l'acquisition d'une petite officine bien placée et non exposée au départ prochain d'un ou de plusieurs prescripteurs pouvait être rentable dès sa reprise. « Les petites pharmacies sont celles qui permettent le meilleur salaire au pharmacien titulaire tout simplement parce qu'il y a un faible endettement, donc moins de charges financières, donc une meilleure rémunération disponible ». Et le directeur de l'Auxiliaire de parler de salaires après paiement des charges sociales allant de 40 000 à 50 000 euros... et même 90 000 euros annuels pour de jeunes pharmaciens installés en rural.

Pour conclure, a encore précisé Yves Poirier, « j'incite les jeunes diplômés qui rêvent de s'installer à ne pas toujours regarder vers les grandes villes mais à se tourner vers des secteurs ruraux, c'est là qu'il y a le plus de pharmacies ayant des prix de cession raisonnables, donc plus finançables par les banques. Cela est particulièrement vrai lorsque l'on dispose de peu d'apport personnel, voire d'une absence totale d'apport. »



Yves Poirier,
directeur de
l'Auxiliaire
pharma-
ceutique.

Enjeu pour le pharmacien

Illustration sur un cas standard

	%	K€	Commentaires
CA HT	100%	800	
Marge brute	30%	240	Hypothèse basse
Charges externes	5%	-40	Suppose un loyer normal
Personnel	6,5%	-52	Par an Préparatrice : 40 K€ Remplaçant 5 semaines : 12 K€
EBE	18,5%	148	Scénario fréquent
Amortissements	1%	-8	
RBE	17,5%	140	