

Statistiques 2020

La première installation a le vent en poupe

Lors de la présentation de sa dernière étude sur les prix et valeurs des pharmacies, la société Interfimo a réalisé un focus sur la première installation. Chiffres clés de l'année 2020. Par François Pouzaud

En rachetant les fonds de commerce de titulaires partant à la retraite, les jeunes ont une nouvelle fois été les principaux acteurs de l'animation du marché de la transaction en 2020, comme le rappelle Interfimo, qui s'appuie sur sa dernière étude sur les prix et valeurs des pharmacies. Il faut donc bien plus qu'une crise sanitaire pour les décourager puisque le marché est resté actif, accusant seulement un léger repli à 1 500 mutations contre 1 520 en 2019.

L'an dernier, les premières installations ont représenté 58 % des dossiers étudiés, contre 56 % en 2019. Il s'agit principalement d'acquisitions de fonds de commerce, dans 75 % des cas, et dans une moindre mesure d'acquisition de parts sociales (25 %).

Grâce aux boosters d'apport, les pharmacies importantes deviennent plus accessibles en première installation. « *Il y a de nos jours beaucoup d'outils d'aide au financement pour fluidifier le marché, des outils cohérents qui ne créent pas de murs de dettes ou une tendance inflationniste des prix* », constate Jérôme Capon, directeur du réseau Interfimo. Ainsi, 8 % des dossiers de première installation ont été mis en place avec l'aide d'un prêt complémentaire dit « booster » financé par Interfimo.

Le manque d'apport personnel du jeune candidat n'est plus un frein à l'installation, ce qui explique son appétence à cibler des pharmacies de bonne taille. Comme en 2019, le chiffre d'affaires (CA) moyen en première installation est de 1,8 M€ contre 2 M€ sur l'ensemble du panel étudié par Interfimo. La faiblesse des taux d'intérêt sur la dette senior contractée auprès de la banque, conjuguée à un financement complémentaire, explique ce faible écart entre ces deux moyennes de prix de cession.

En zoomant davantage, la première installation, seul ou à deux, a représenté 35 % des transactions pour un CA moyen de l'officine acquise de 1 635 k€. En 2019, cette proportion était la même mais le CA moyen acquis était légèrement plus

important (1 726 k€). L'achat en première installation avec l'aide d'un investisseur gagne 3 points, passant de 15 % des transactions en 2019 à 18 % en 2020 pour un CA moyen acquis lui-même en progression (1 953 k€ en 2020 contre 1 736 k€ en 2019). Enfin, la première installation accompagnée par un titulaire en place ou un autre acquéreur en réinstallation (coexploitant) est plus marginale : elle représente 5 % des transactions (6 % en 2019) pour un montant de CA moyen de 2 460 k€ (2 434 k€ en 2019). Il y a donc une corrélation étroite entre le CA de l'officine et le mode d'exercice. « *Les prix de cession sont plus faibles lorsque le ou les primo-installants sont seuls, et supérieurs lorsqu'ils s'associent* », observe Jérôme Capon.

Les jeunes semblent faire preuve de mobilité géographique et ne recherchent pas forcément l'attrait des grandes villes. Ils se répartissent équitablement entre pharmacies rurales, de centre-ville et de quartier. En revanche, les acquisitions en première installation dans les centres commerciaux sont rares. De même, « *il n'existe pas de différence régionale flagrante, le marché de la première installation est actif dans toutes les régions* », complète-t-il.

Mises en garde

Les primo-accédants financés par un booster d'apport doivent veiller à la durée de ce financement complémentaire qui doit être subordonné dans ses modalités de remboursement au crédit bancaire, pour ne pas aboutir, en cumulant les deux, à un endettement exagéré. « *Gare aussi à la durée d'emprunt sur 15 ans qui ne fait pas sens sur le plan économique et à la croissance des ventes de médicaments chers, met en garde Jérôme Capon. Si la pharmacie est valorisée selon le critère du CA, le pharmacien achètera plus cher sans avoir la marge correspondante et la rentabilité en contrepartie qui, rappelons-le, sert à rembourser les emprunts, à payer les impôts et à faire vivre le titulaire.* » ●