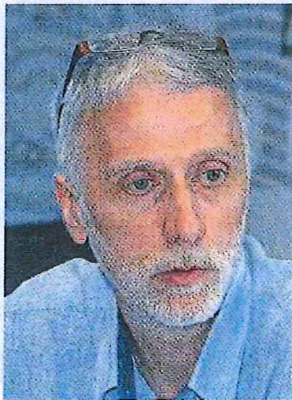


Cession de pharmacies : l'embellie se confirme

Par Albin Dumas, Président de l'APR



La récolte de données et de statistiques du début d'année, au fil des publications par les organismes comptables ou bancaires, confirme une tendance : les moyennes de l'économie professionnelle se maintiennent, cahin-caha, grâce aux efforts de gestion des pharmaciens.

De même se maintient la confiance dans l'avenir de l'officine, comme en témoigne le niveau des prix de cession. Mais les moyennes ne disent pas tout et certaines disparités inquiétantes méritent d'être soulignées. Paisons quelques indicateurs dans l'étude Interfimo 2017 sur les cessions de fonds ou de parts : ces dernières progressent en nombre et en valeur pour la deuxième année consécutive, tandis que les statistiques sur l'âge des titulaires laissent présumer d'un gisement de cessions qui ira encore croissant dans les prochaines années. L'orientation du marché devrait donc rester favorable aux acquéreurs. On observe d'ailleurs une prise en compte de plus en plus manifeste de la rentabilité réelle de l'officine cédée, signe d'une maturité du marché. Ce caractère s'affirme toutefois différemment pour chaque typologie d'officine. Car il ne faut pas dissimuler les dissymétries qui semblent s'inscrire désormais durablement dans les chiffres.

En effet, si au-dessus de 1600 k€ de chiffre d'affaires, les indicateurs sont au beau fixe pour les cédants, en dessous, les courbes décrochent alors même que la rentabilité de l'entreprise est excellente. Un deuxième décrochement du prix de cession intervient encore vers 1200 k€ annuel, un chiffre proche de celui qui impose l'emploi d'un adjoint. Cette particularité nous indique que les nouveaux titulaires n'ont pas pour seul horizon le niveau de leur rémunération, puisque le salaire d'un adjoint représente une charge élevée, mais qu'ils recherchent au contraire à partager les contraintes de l'exploitation d'une officine, soit avec un adjoint, soit de plus en plus souvent avec un associé.

Pour les titulaires ruraux proches de la retraite, et dont l'officine est souvent nettement en dessous du chiffre moyen national, mais rentable, c'est une dépréciation difficile à admettre. De surcroît les rurales, comme les officines de quartier, ont vu leur prix de cession baisser légèrement en 2017 contrairement aux autres typologies d'officine. Mais que dire de ce marché désormais bien établi des officines à moins de 50% ? Environ 90 officines échangées à ce taux en 2017. Voyons le verre à moitié plein plutôt qu'à moitié vide, ces officines n'ont pas fermé malgré le déficit du nombre potentiel d'acheteurs. Simplement, engageons nos confrères titulaires d'une officine de très petit chiffre d'affaires à toujours compter sur la cession de leur entreprise mais peut-être moins qu'avant pour financer leur retraite.

“

Les nouveaux titulaires n'ont pas pour seul horizon le niveau de leur rémunération.

”

<https://www.interfimo.fr/etudes/prix-pharmacien>



146

Mai 2018

PHARMACIE RURALE :
Publication bimestrielle de l'Association de Pharmacie Rurale (Association loi de 1901)
24 rue de Vintimille - 75009 Paris
Tél. : 01 48 74 64 26
Fax : 01 45 26 13 37
www.pharmacieururale.com

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Albin Dumas

RÉDACTEUR EN CHEF :
Guy Christelle

RÉDACTION-RÉALISATION :
Patrick Breuzé Consultant
Tél. : 04 50 34 11 56

RÉGIE PUBLICITAIRE :
ComCcom
Pierre-Yves Gobert : 06 70 20 55 56
Marie-Laure Labesse : 06 78 41 51 95
5 rue Boulard - 92200 Neuilly sur Seine

IMPRESSION :
Imprimerie Uberti-Jourdan
74130 Bonneville
Dépôt légal : à parution.

© A.P.R. 2018
N° d'impression : 18042344
Prix au n° : 7,27 euros

CRÉDIT PHOTOGRAPHIQUE :
Bernard Sivade : Couv, pages 2, 12, 20, 22, 23, 26, 28, 30, 31, 32, 33, 36, 37, 38, 40.

Patrick Breuzé : Couv, pages 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 16, 17, 26, 28, 37, 42, 44.

DR : pages 20, 31.
OCP/PHR : page 4.

© B. Runtz/CAVP : page 5.



Mycologie 16

Cueillette de printemps :
gare aux morilles

Dossier 22

Quand la rhinite est là

Dossier 30

Les home tests : toujours
plus

Vétérinaire 42

Tiques et puces :
comment faire face

en bref

**ATTENTION À LA
MÉLATONINE**

L'Agence nationale de sécurité sanitaire a lancé une mise en garde début avril contre la consommation des compléments alimentaires contenant de la mélatonine, mettant en avant les effets secondaires rencontrés (céphalées, vertiges, somnolence, cauchemars, irritabilité, troubles neurologiques et gastroentérologiques). L'Agence a conclu à des «risques» pour la santé en particulier pour les femmes enceintes, les adolescents et les asthmatiques... «La consommation est également déconseillée aux personnes ayant une activité nécessitant une vigilance soutenue et pour lesquelles le risque de somnolence représente un problème de sécurité», ajoute l'Agence. Les experts recommandent dans l'immédiat de «ne pas dépasser la dose de 2 mg par jour».

Economie des officines

**Pharmacies :
les transactions
repartent**



Bien sûr, on ne retrouvera jamais le nombre ni le niveau des transactions de pharmacies des années 80-90. Mais il faut reconnaître que le marché connaît un regain qui se confirme ces deux dernières années. Il faut aussi reconnaître que l'APR a été à la pointe de ces informations annonçant régulièrement soit sur la foi des informations recueillies auprès de ses adhérents, soit en partenariat avec des transactionnaires ou des organismes de financement que le marché donnait des signes de reprise.

Eh bien c'est confirmé. Avec 1550 transactions en 2017, le marché fait preuve d'un nouveau dynamisme, estime Interfimo. Selon les chiffres présentés par l'organisme de financement, le nombre de transactions a progressé de 9 % l'an passé. Une croissance déjà observée en 2016. Et il en est de même pour la hausse des opérations de cessions de parts. Sur les 1550 mutations effectuées en 2017, 550 concernaient des cessions de parts sociales, soit 11 % de plus que l'année précédente.

D'un point de vue géographique, trois régions - la Normandie, la Bretagne et la Corse - affichent un réel dynamisme puisque l'on note une mobilité supérieure de 10 % à la moyenne nationale. Les plus en retrait étant le Grand Est et la région PACA.

Ces disparités sont également présentes dans les prix de cessions. Toujours selon Interfimo qui s'appuie sur l'analyse de 950 dossiers (soit 60 % des transactions nationales), le prix des officines qui prend pour base l'EBE varie d'une région à l'autre mais pas aussi fortement que prévu. Dans six régions sur treize, les officines se vendent entre 6 et 6,5 fois leur EBE, ce qui est comparable à la moyenne nationale qui est de 6,3 fois l'EBE.

Par ailleurs, il faut savoir qu'au niveau national, 25 % des officines se vendent 7,5 fois l'EBE, ce qui est plutôt rassurant pour l'avenir. Pour ce qui est des ruraux, lors du congrès de Montpellier, à l'occasion d'une table ronde consacrée à ce sujet, la moyenne de vente tournait autour de 6 à 6,5 fois l'EBE, le montant final dépendant de la taille, du potentiel et de la situation de l'officine.