

TOULOUSE ET SA PÉRIPHÉRIE



Le cabinet Aspart est un cabinet à taille humaine avec une orientation vers les professions médicales, et qui rayonne sur Toulouse et sa grande périphérie.

Cabinet
Aspart

cabinetaspart@gmail.com



www.conseil-gestion-pharmacie.com

Par Luc Aspart, expert-comptable

POPULATION ÉTUDIÉE 47 OFFICINES

ZONE GÉOGRAPHIQUE

27 en zone urbaine, 5 situées en gros bourg et 15 en milieu rural.

Parmi ces 47 pharmacies, 38 % ont un CA compris entre 1 et 2 millions d'euros et 13 % ont un CA inférieur à 1 million d'euros. La médiane de l'échantillon est de 1 780 k€.

Acquisitions & financements

L'activité Covid est neutralisée dans l'E.B.E. calculé puisqu'elle est considérée comme non récurrente.

La forte augmentation des prix de cession exprimés en fonction de l'E.B.E. s'explique d'abord par la moins grande proportion d'officines de milieu rural que l'année précédente. L'échantillon de 2022 sur lequel a porté l'étude est plus équilibré. Outre la disparition de ce biais, la bonne rentabilité des officines a encouragé les vendeurs à se montrer fermes sur les prix, et le coefficient calculé est bien représentatif d'un marché où les vendeurs font la loi.

L'augmentation des taux d'intérêt ne semble pas peser sur les transactions. Les apports personnels sont toujours marginaux dans le financement de l'acquisition du fonds, mais restent indispensables pour responsabiliser s'il en était besoin les acquéreurs.

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

	2022	2021	2019-2020
Prix d'achat moyen	1913	1795	1445
Apport personnel	12 %	10 %	13,84 %
Multiple de l'E.B.E	7,57	6,71	7,30

En milliers d'euros

Le débat sur les produits chers

L'activité liée à la pandémie a, au cours des deux dernières années, largement favorisé la rentabilité des officines. Ce phénomène a caché une tendance de fond, à savoir le poids croissant des produits chers synonymes d'augmentations de chiffre d'affaires, mais aussi de baisses de taux de marge.

Nous militons depuis longtemps pour exprimer les prix de cessions en fonction de la rentabilité (et donc de l'E.B.E.), mais notre militantisme n'est pas aveugle et nous savons que la profession continue à avoir des références de chiffres d'affaires pour apprécier la valeur d'une officine.

Cette référence perd beaucoup de pertinence avec les produits chers et on doit constater que les solutions pour continuer à utiliser sont peu satisfaisantes. Ainsi, remplacer dans le calcul du chiffre d'affaires, les ventes de produits chers par la marge qu'ils dégagent, comme s'ils s'agissait d'un service, relèvent d'une forme de bricolage.

Rentabilité de l'officine

L'activité Covid a amélioré la rentabilité et masqué la faible rémunération des produits chers. Le poste de charges qui a le plus augmenté est celui du personnel (+12 %). Cette augmentation n'est toutefois pas générale ; en effet, dans une pharmacie sur quatre, ces charges de personnel baissent. Dans un autre contexte, cette évolution serait bienvenue, mais ici, elle est indubitablement le signe de difficultés durables de recrutement. ●

RENTABILITÉ DE L'OFFICINE

	2022		2021		Var.
C.A. HT	1845	100,00 %	1692	100,00 %	+9,05 %
Marge brute globale	552	29,95 %	501	29,60 %	+10,2 %
E.B.E	260	14,1 %	232	13,71 %	+12,06 %

En milliers d'euros - * E.B.E : déduction faite de la rémunération du titulaire