



2021

TOME 3

RÉUSSIR ENSEMBLE VOS PROJETS

LA FORCE D'UN RÉSEAU DE CABINETS INDÉPENDANTS SPÉCIALISTES DE LA TRANSACTION DE PHARMACIES

Acquisitions ■ Cessions ■ Regroupements ■ Transferts ■ Restitutions de licences ■ Courtage

LA PHARMACIE

VOTRE SANTÉ, SANS TRÊVE, SANS RÉPIT



MATHIEU PERSAN

pour *Le Moniteur des pharmacies*

LA PHARMACIE : VOTRE SANTÉ, SANS TRÊVE, SANS RÉPIT

Remontons un peu le temps...

Mars 2020, nous sommes juste avant le confinement. Les Pharmacies sont sur le pied de guerre, extrêmement sollicitées en ce début de pandémie et leur rôle est essentiel, elles représentent un véritable phare dans nos centres villes et nos campagnes désertées pour guider, rassurer et aider les patients. Jamais le niveau de confiance en l'officine n'a été aussi élevé.

Afin de leur rendre hommage comme il se doit, Mathieu PERSAN accepte naturellement la collaboration avec le Moniteur des Pharmacies afin de saluer leur mobilisation totale. Ainsi, l'ensemble des Pharmaciens abonnés au Moniteur des Pharmacies ont eu le privilège de recevoir cette affiche originale où le métier est plus que jamais mis en avant.

C'est donc sans hésitation que nous avons associé les noms de nos 7 cabinets à cette superbe création de l'artiste afin de montrer, dans cette période tourmentée, notre soutien sincère aux équipes officinales.

Aujourd'hui, nous constatons tous que la quantité de transactions est restée à un niveau élevé depuis le début de la pandémie : jeunes en première installation, réinstallations, montages en SEL, les projets continuent. Force est de constater que la pharmacie est une Profession d'Avenir qui restera au centre de nos vies.

Pour en savoir plus sur ce projet artistique engagé, nous vous invitons à retrouver la vidéo de présentation en visitant l'adresse ci-dessous :

<https://video.lemoniteurdespharmacies.fr/Montage-Mat-Persan.mp4>

Les membres de PSP-PHARMA





Le réseau PSP-PHARMA un partenaire indépendant

Un penchant naturel pousse à surestimer le prix de vente d'une officine. Le pharmacien pourra être tenté de caler son prix de vente sur la dernière étude Interfimo ou bien le déterminer par rapport à son prix d'acquisition afin de réaliser une « belle » plus-value.

Cependant, **chaque officine revêt des caractéristiques propres** qui influent sur sa valorisation : typologie, emplacement, chiffre d'affaires, rentabilité, superficie des locaux... avec des écarts parfois très importants.

Pour éviter ces estimations en décalage avec le marché, **seul un spécialiste expérimenté de la transaction peut vous guider et fixer le prix juste**, de façon objective et en toute indépendance.

Il connaît les prix pratiqués dans son secteur, les demandes des acquéreurs, la « balance » de l'offre et de la demande et les attentes des établissements bancaires.

Par ailleurs, grâce aux **partenariats privilégiés avec les acteurs de la transaction** d'officines : banques, assurance, experts-comptables, inventoristes, avocats, notaires, groupements, grossistes..., les cabinets du réseau PSP-PHARMA mettent à votre disposition l'ensemble des services et prestations nécessaires **pour vous garantir une transaction en toute sécurité et confidentialité**.

Dans un souci d'actualisation permanente des connaissances sur les plans juridique, fiscal et comptable, le réseau PSP organise, tout au long de l'année, **des formations dédiées à l'ensemble de ses membres** sur les différentes situations rencontrées par les pharmaciens : montages en SEL/SPFPL, regroupements, transferts, réduction de capital, ...

Contactez-nous afin d'échanger sur votre projet.



Normandie • Centre-Val-de-Loire
Picardie • Val d'Oise • Yvelines

☎ 02 35 31 90 60
www.cabinet-espace.fr



TRANSMISSION DE PHARMACIES

Paris • Ile-de-France

☎ 01 53 20 42 00
www.cabinet-villard.com



Cessions de Pharmacies

Bretagne • Pays de Loire
Poitou • Charentes

☎ 02 40 47 33 33
www.cabinet-manquillet.fr



Rhône-Alpes • Bourgogne
Franche-Comté

☎ 04 78 33 10 09
www.riberry-transactions.com



Aquitaine • Sud-Ouest

☎ 05 56 01 04 04
www.cabinetccri.com



Nord • Pas-de-Calais • Aisne

☎ 03 27 30 47 76
www.cabinet-plumecocq.fr



Région PACA

☎ 04 86 39 01 81
www.pct-pharmacie.fr

Le réseau PSP-PHARMA un partenaire incontournable



En 2021 le GIE PSP-PHARMA a continué à être présent comme il l'avait été en 2020 au début de la crise sanitaire.

Présence auprès de vendeurs et acquéreurs qui plus encore qu'avant ont besoin de connaître le marché des transactions, regroupements, transferts, restitutions de licences. Toutes opérations qui sont maintenant extrêmement fréquentes que ce soit en centre ville ou en milieu rural.

Qui mieux que nous, cabinets de transactions, investis quotidiennement dans nos régions avec les pharmaciens et tous les métiers connexes à la pharmacie (groupements, grossistes, experts-comptables, avocats, notaires, assureurs, banquiers, inventoristes), sommes à même d'analyser les spécificités du marché de l'officine.

Le marché reste attractif : 1500 opérations en 2020, moyenne nationale : 6,3 fois l'EBE retraité, 78% du CAHT (source Interfimo, prix et valeurs des pharmacies), dans un contexte de taux bancaires toujours bas, de «boosters» d'apport plus nombreux et adaptés aux besoins. Ces moyennes masquent néanmoins de fortes disparités et les chiffres sont à adapter à la taille des officines, leur localisation ... ***ceci est le cœur de notre métier.***

Nous sommes particulièrement attachés à l'indépendance de nos propres cabinets, ceci nous permet de comprendre et défendre l'indépendance du métier de pharmacien.

Ce qui n'empêche pas de mutualiser notre communication et notre formation. Formation auprès de cabinets d'avocats et d'experts-comptables spécialisés dans la gestion des officines.

Notre certification ORIAS nous oblige et nous nous faisons un devoir d'afficher notre professionnalisme.

À la lecture des articles de ce guide vous verrez que nous sommes à votre disposition dans tous les domaines de la cession, de l'achat, du regroupement ...

Un calendrier de l'installation vous indique les principales phases et dates pour une transaction réussie.

Retrouvez-nous sur :
www.psp-pharma.com



Covid-19 : les cabinets de transactions sont aussi sur le pont !

Le marché de la transaction a beau être rayonnant, on n'achète pas une officine les yeux fermés et on ne vend pas sur un coup de tête parce que l'on est gagné par l'effet d'usure de la crise sanitaire. Que l'on se place du côté de l'acquéreur ou du cédant, les cabinets de transactions du groupe PSP Pharma ont pris la mesure de toutes les interactions possibles, positives et négatives, entre le Covid-19 et la transaction de pharmacie, pour bien vous guider et vous accompagner dans votre projet dans un contexte inédit.

→ Une parfaite connaissance de son officine pour une vente réussie

Crise Covid ou pas, l'installation a le vent en poupe. Alors que tous les feux sont au vert, il est peut-être plus facile aujourd'hui de rentrer dans la profession que d'en sortir. Un bon management de la cession s'impose car c'est une opération stratégique qui ne s'improvise pas. Pour **Clara Manquillet-Vidal du cabinet Manquillet**, elle doit s'inscrire dans une démarche préparatoire qui doit sensibiliser le pharmacien cédant aux bonnes questions.



« Pour vendre dans les meilleures conditions et pour éviter les mauvaises surprises, il faut préparer sa vente. Cela signifie bien connaître son officine et les points étudiés par les comptables des repreneurs, et par la suite les banquiers.

Depuis plus de **35 ans** nous avons su répondre aux évolutions de votre métier en nous appuyant sur un réseau de partenaires-experts.

Nous vous accompagnons dans votre **vente, installation, regroupement, transfert, rachat progressif, prise de participations, recherche d'associés.**

Nous nous chargeons des **démarches administratives, bancaires et juridiques** et veillons à leur bon déroulement.

Contactez-nous pour toute information ou conseil !

Nous sommes à votre écoute !

CABINET MANQUILLET & Associés

20, rue Contrescarpe - 44000 Nantes

Tél. 02 40 47 33 33 / contact@cabinet-manquillet.fr



www.cabinet-manquillet.fr

Voilà les questions que vous devrez vous poser et auxquelles idéalement vous devrez avoir une réponse avant le début de la mise en vente :

- Savez-vous à quelle date vous souhaitez céder ? Si vous êtes soumis à l'impôt sur le revenu (IR), en fonction de la date de clôture de votre exercice ; si vous êtes soumis à l'impôt sur les sociétés (IS), en fonction de la durée de détention des titres. Cela vous permettra de décider plus précisément à quelle date vous pouvez commencer votre mise en vente.

- Votre marge est-elle dans la moyenne de la profession ? Et si ce n'est pas le cas, pourquoi ? Êtes-vous dans un contexte très concurrentiel ? Étudiez votre marge dégressive lissée (MDL) pour savoir si vous avez beaucoup de produits chers. En effet, ces produits seront en grande majorité retraités de votre chiffre pour l'évaluation de votre officine.

- Avez-vous pratiqué des actes en rapport avec le Covid-19 (tests, vaccinations) ? En raison du caractère provisoire de ces actes, ils ne sont pas valorisés dans le chiffre d'affaires.

- Votre bail est-il à jour ? Avez-vous fait votre demande de renouvellement dans les temps ? Vos murs sont-ils à vendre, et dans ce cas, avez-vous fait réaliser une estimation ?

- Vos charges de personnel sont-elles maîtrisées ? Nous vous conseillons de ne pas embaucher avant la vente, voire même de licencier si nécessaire. Les contrats de vos salariés sont-ils à jour ?

- Avez-vous des leasings ? Il est préférable d'en avoir le moins possible car ils viennent grever le résultat, alors même que ces équipements n'ont pas été choisis par le repreneur.

En conclusion, pour vendre vite et bien, il faut pouvoir répondre à l'ensemble de ces questions avant toute mise en vente, car elles vous seront posées par tout acquéreur. C'est également grâce à cette réflexion préalable et à une parfaite connaissance de votre outil de travail (points forts et points faibles) que vous pourrez vendre au meilleur prix, ce qui vous permettra de céder dans d'excellentes conditions et sereinement. »

➔ Construire sa carrière – Préparer sa vente

En toutes circonstances, il est essentiel de partir du bon pied au début de sa carrière de titulaire et à la fin de son parcours professionnel, de

préparer la cession du fonds ou de parts sociales bien en amont et d'établir un plan de transmission sur des bases solides. Les cabinets de transactions peuvent vous y aider, comme l'illustre **Gilles Andrieu, du cabinet Espace**, sur deux opérations de transmission qu'il a accompagnées de bout en bout.



« En cette période de crise sanitaire, les pharmaciens ont renforcé leur rôle central dans le parcours de soins. Cette dépense d'énergie quotidienne aura des conséquences, qu'il faut anticiper

dans les décisions à prendre. Il faut impérativement appréhender son entrée et optimiser sa sortie.

Un couple de pharmaciens de la région rouennaise envisage leur retraite en 2022. En 2018, par l'intermédiaire du cabinet Espace, nous avons intégré un jeune pharmacien à hauteur de 20 %.

Il disposait d'un apport de 150 000 € pour une officine à reprendre en 4 ans de 3 M€. Le 1er octobre 2021, il détient 100 % des parts. Nous avons su l'accompagner dans les différents moyens mis à notre disposition aujourd'hui : holding, booster d'apport, crédit vendeur, réduction de capital, etc.

En 2007, Corinne X. s'est associée pendant 10 ans avec la titulaire qui avait créé l'officine. En 2016, elle détenait 100 % du capital. Le 1er octobre 2021, nous avons recréé le même schéma avec Emma Y., jeune diplômée : l'histoire est écrite ! Corinne partira en 2031 et Emma aura 100 % des parts avec à la clé un très beau projet que Corinne n'aurait certainement pas eu la force de porter seule : un transfert avec une officine de plus de 300 m² et une maison pluriprofessionnelle de 12 praticiens.

Nous avons orchestré l'ensemble de cette opération entourée de professionnels indépendants (expert-comptable, avocat, architecte, agenceur, etc.). Nous pourrions vous raconter plus de cinquante histoires similaires à celles-ci mais maintenant, c'est à vous de le faire ! »

➔ EBE retraité, le nerf de la guerre !

Le chiffre d'affaires n'est plus l'indicateur essentiel à retenir dans l'analyse de la performance d'une officine. Sans pour autant faire abstraction totale d'une valorisation en

Notre cabinet est composé de 5 collaborateurs spécialisés exclusivement dans le conseil en transactions d'officines de pharmacie. Nos formations et expériences complémentaires dans les secteurs : Banque, Répartition, Groupement, et du Commerce nous permettent de vous apporter :

- **Une expertise** économique, comptable, juridique et fiscale dans le domaine de la transaction d'officines de pharmacie.

- Un professionnalisme et la garantie de créer un **réel partenariat** avec vous afin de vous accompagner tout au long de votre parcours.

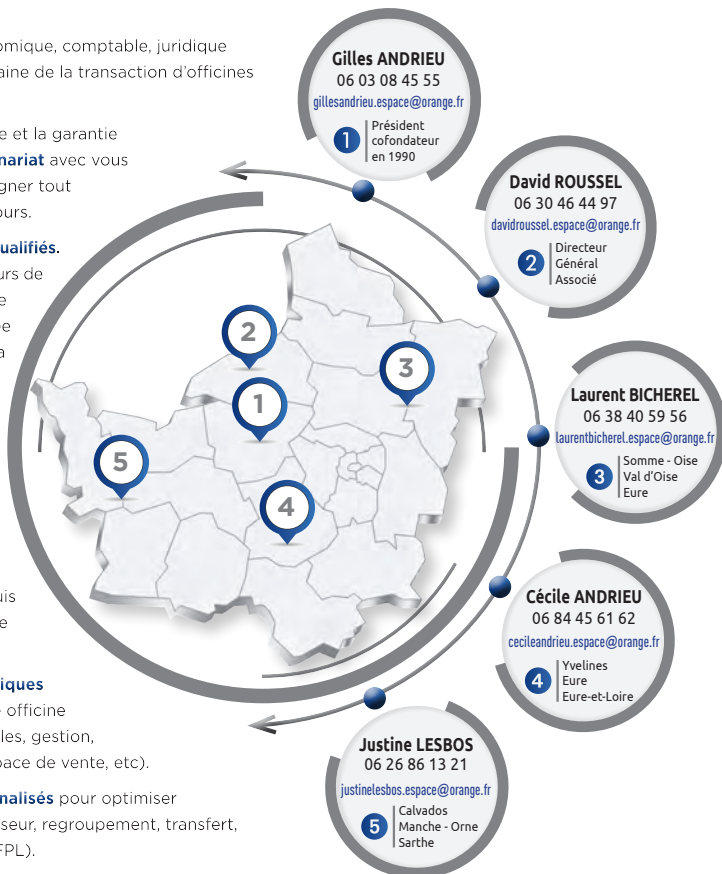
- Des **professionnels qualifiés**.

Nous sommes détenteurs de la carte professionnelle de négociateur délivrée par la CCI (CP) et de la carte professionnelle des courtiers en opérations de banques et assurances (ORIAS).

- Un **réseau d'acteurs** locaux et régionaux de confiance avec qui nous collaborons depuis des années, et en toute indépendance.

- Des **conseils stratégiques** pour développer votre officine (stratégies commerciales, gestion, aménagement de l'espace de vente, etc).

- Des **conseils personnalisés** pour optimiser votre carrière (investisseur, regroupement, transfert, vente progressive, SPFPL).



110, chemin de Tous Vents 76210 Gruchet le Valasse
02 35 31 90 60 - cabinet.espace@orange.fr

Retrouvez nos offres sur :
www.cabinet-espace.fr

pourcentage du CA HT lorsqu'on achète une officine, **Christian Hayaud, du cabinet Villard**, détaille pourquoi la méthode de référence pour valoriser un fonds de pharmacie est l'excédent brut d'exploitation (EBE) retraité, après réintégration ou suppression des charges spécifiques à la gestion du titulaire en place.



« L'EBE retraité consiste à recalculer l'EBE en retirant (ou ajoutant), si nécessaire, les coûts anormaux ou excessifs liés à l'exploitation du titulaire.

Chaque pharmacie dégage par son activité une marge brute dont on retranche les charges d'exploitation pour arriver au fameux EBE. Appelé aussi rentabilité, c'est ce qui va rester pour rembourser l'emprunt bancaire et dégager des bénéficiaires.

Bien entendu, d'une officine à l'autre, les rentabilités sont différentes, d'une part, car les marges brutes dégagées des ventes sont plus ou moins importantes, entre 25 % et 35 % (selon la répartition par TVA, par tranches de MDL, la politique prix achat/vente, etc.), et, d'autre part, parce que les charges d'exploitation sont également très variables (coûts du titulaire, masse salariale, loyer, leasing et autres frais d'exploitation).

Heureusement, les professionnels de la pharmacie établissent des statistiques et moyennes qui permettent de situer la rentabilité de son officine.

Attention, certaines statistiques apprécient le prix de vente/EBE reconstitué, après prise en compte du coût du titulaire et d'autres avant-coûts du titulaire !

Il faut donc reconstituer le compte d'exploitation poste par poste pour arriver à l'EBE retraité qui sera la réelle rentabilité du titulaire.

Je revois encore l'effarement de ce jeune pharmacien qui, intéressé par une officine, est venu nous voir au Cabinet Villard pour étudier le bilan d'un cédant installé depuis plus de 30 ans : une masse salariale à 18 % du CA HT, pas de loyer dans les charges et au final un EBE à 6 % du CA HT.

Deux départs, une retraite prévue et une rupture conventionnelle ont permis de retrouver une masse salariale cohérente de 11 % du CA HT. A l'inverse, la prise en compte d'un loyer négocié

avec le cédant, propriétaire des murs, a induit une charge de 1,5 % du CA HT. Avec un CA HT équivalent, notre EBE retraité a varié de -7 % + 1,5 % = -5,5 %, l'EBE retraité passant ainsi de 6 % à 11,5 %.

L'EBE du vendeur est différent de l'EBE de l'acquéreur, et c'est bien avec cet EBE reconstitué que pourra s'apprécier la valeur de l'officine et sa capacité de remboursement. »

► Valorisation des titres de société : méthode et incidence du PGE

Le prix de parts sociales n'a rien à voir avec le prix du fonds de pharmacie qui a été négocié. Quand on achète des parts, on prend un train en marche. On achète des actifs mais on reprend aussi les dettes toujours en cours de la société. Dans la reprise du passif, peut-être qu'un prêt garanti par l'Etat (PGE) s'est invité au bilan de la société pendant la crise sanitaire. Les modalités de remboursement de ce prêt doivent être prises en compte dans les analyses de l'acquéreur. Les explications de **Gérard Blanc, président de Provence Conseils et transactions**.



« En 2020, plus de sept pharmacies sur dix sont exploitées en société de capitaux : société d'exercice libéral (SEL), société à responsabilité limitée (SARL), entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL). La grande majorité des cessions concerne des titres de société (parts sociales ou actions) et moins des fonds de commerce d'officine. Lorsqu'on achète des titres de société, on acquiert son actif (tout ce qu'elle détient, notamment son fonds de commerce et son stock) et son passif (tout ce qu'elle doit notamment aux fournisseurs, banques et Etat). On parle alors d'actif net réévalué qui correspond à la différence entre la totalité des actifs (incorporels, corporels et financiers) réajustés à leur valeur de marché et la totalité des dettes. Il correspond à la valeur patrimoniale de la société, liée à son passé et à son présent.

C'est un schéma plus contraignant que le simple rachat d'un fonds de commerce qui n'implique pas de reprendre l'ensemble des engagements de la pharmacie (hormis les salariés). Chaque typologie d'officine a son propre business



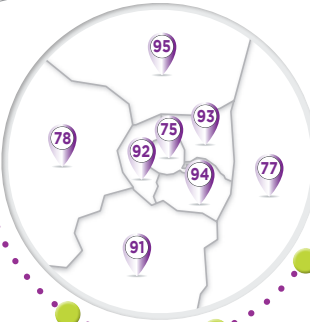
TRANSACTION DE PHARMACIES



Une équipe de professionnels à votre service à **PARIS** et en **ILE DE FRANCE**



CHRISTIAN HAYAUD
06 60 85 21 29
Paris, IDF nord



GENEVIÈVE DESPORTES
06 86 95 40 55
Paris est et IDF est



ALEXANDRE GRYNBAUM
06 45 38 86 05
Paris Centre



VÉRONIQUE ROGER
07 68 20 88 20
Paris ouest et IDF ouest



SANDRA VITORES
06 01 05 01 11
Paris sud et IDF sud

36^{ter}, impasse de la Tour d'Auvergne - 75009 Paris

☎ 01 53 20 42 00 ✉ villard@cabinetvillard.com

🌐 www.cabinet-villard.com / www.psp-pharma.com

model en fonction de son implantation (centre-ville, quartier, centre commercial, campagne), qui n'a pas été impacté de la même manière par la crise sanitaire du Covid-19. La très grande majorité des pharmacies n'a pas eu besoin d'aides de l'Etat (PGE, chômage partiel...) et seules celles qui ont été exposées à une perte significative de clientèle ont été concernées. Certaines pharmacies ont adopté un comportement de précaution qui les a conduites à thésauriser tout ou partie de leur PGE et ainsi se (re)constituer une trésorerie à des conditions de taux plus favorables.

Le PGE doit être considéré comme un emprunt auprès des établissements de crédit, comptabilisé au passif du bilan, à sa date d'octroi pour un montant égal à sa valeur nominale. Il s'ajoutera aux emprunts bancaires déjà inscrits. Mais il fallait respecter certaines conditions d'éligibilité pour en bénéficier et certaines situations financières ne le permettaient pas (capacité d'endettement et/ou de remboursement trop limitée voire inexistante). Ce prêt bénéficie d'un différé de remboursement de douze mois, prorogeable de douze mois maximum, sur une période totale de six ans.

La question à se poser est de connaître la destination du (ou des) PGE sollicité(s) et utilisé(s).

S'agissait-il de combler un problème ponctuel de trésorerie lié à une baisse significative de clientèle ? Ou de répondre à un problème plus structurel lié à une stratégie de développement/investissement ? La sortie de crise constituera un signal fort non dénué d'incertitudes, voire de risques pour les pharmacies encore en situation de fragilité financière et après l'arrêt des différentes aides de l'Etat. »

➔ La valorisation, les ratios, le CA de référence

Dans toute crise, il y a des gagnants et des perdants. Il est important de neutraliser tous les effets Covid sur le CA, à la hausse comme à la baisse. Et comme le démontre cette nouvelle histoire d'installation rapportée par **Cécile Andrieu du Cabinet Espace**, le rôle du cabinet de transactions et des autres partenaires du pharmacien est d'en tenir compte dans l'élaboration du prévisionnel de l'acquéreur pour sécuriser son futur achat.



« La cession d'une officine nécessite une réelle expertise. Jean-Marc, titulaire en Normandie, envisage une retraite en 2023. Son fils, Paul, jeune pharmacien exerçant dans le

domaine de la répartition, aimerait succéder à son père. Conscient de la nécessité de l'intervention d'une tierce personne, ils ont fait appel à nos services pour les accompagner dans ce projet.

Nous avons valorisé le fonds de commerce à partir de ratios réalistes grâce à notre connaissance approfondie du marché normand depuis plus de trente ans.

Pour cela, nous nous appuyons sur des paramètres propres à notre expérience : l'offre et la demande, mais également sur des ratios en multiple de l'EBE à la fois sur des critères de région, mais surtout d'importance de chiffre d'affaires. Une fois ce pourcentage déterminé, il faut fixer le chiffre d'affaires de référence. En cette période particulière, l'activité liée au Covid-19 (en partie à TVA 0 %) doit être analysée ; une marge artificiellement augmentée a une incidence sur la rentabilité, et comme le prix est déterminé en partie sur ce critère, attention à ne pas surévaluer et risquer des problèmes dans les années à venir ! L'analyse de la MDL est obligatoire, face à l'augmentation de la sortie des médicaments de la réserve hospitalière, il faut effectuer un audit précis.

Auparavant, cela représentait entre 20 et 25 % du CA HT global, aujourd'hui plus de 30 %. Doit-on acheter un chiffre d'affaires qui ne rapporte rien, voire très peu, si oui à quelles conditions ? Les nouveaux modes de rémunération doivent être pris en compte : honoraires de dispensation, d'ordonnances complexes, de grands conditionnements, de médicaments spécifiques. Que faisons-nous des rémunérations sur objectifs de santé publique (ROSP), gardes, remises de fin d'année et autres prestations ? Ce travail d'audit nous permet d'établir des dossiers de transmissions réalistes et assure un réel succès avec nos partenaires fidèles et indépendants : experts-comptables, avocats, banques, grossistes et groupements. »



PROVENCE
CONSEILS +
TRANSACTIONS
LE PARTENAIRE DES OFFICINES

MEMBRE DU RÉSEAU

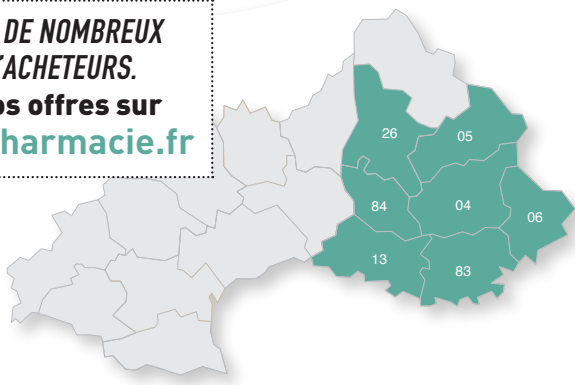


Conseils et Transactions de pharmacies en Région Paca



**NOUS AVONS DE NOMBREUX
PROFILS D'ACHETEURS.**

**Déposez vos offres sur
www.pct-pharmacie.fr**



50, RUE DES AMAZONES – 84160 VAUGINES

Tél. 04 86 39 01 81 - Port. 06 18 74 21 87 - Email : contact@pctpharma.fr

➔ **Chiffre d'affaires lié à la lutte contre la propagation du Covid-19, une nouvelle donnée à intégrer**

Les pharmacies sortent de bons bilans 2020, grâce aux effets d'aubaine des nouvelles missions exercées durant le Covid-19 et d'une nouvelle poussée des médicaments chers. Un cabinet de transactions sérieux, en tant qu'expert et conseil averti, se doit d'insister auprès des acquéreurs sur le caractère parfois éphémère d'un montant de vente augmenté "artificiellement" par des délivrances exceptionnelles de produits très chers, la pérennité n'étant pas toujours assurée. Quid des CA à TVA à 0 % ? Des honoraires liés à la vaccination ? Du CA des produits chers ? Ce type de questions, émanant tant des vendeurs que des acquéreurs, est devenu le quotidien de **Nicolas Plumecocq, du cabinet Plumecocq**, au cours de cette année.



« Bouleversé par une pandémie sans précédent, notre monde traverse une période particulièrement singulière. Les officines de pharmacie sont en première ligne et c'est très

logiquement que leurs bilans comptables seront impactés. Outre notre interprétation au cas par cas de l'impact conjoncturel que certains bilans de pharmacies refléteront sur 2020, nous allons devoir considérer d'une manière plus factuelle le chiffre d'affaires "Covid" qui arrive sur 2021. Concrètement le gouvernement a introduit un taux de TVA à 0 % aux produits liés à la lutte contre la propagation du Covid-19 (tests nasopharyngés, tests sérologiques, vaccination). Nous pouvons ainsi facilement isoler ce chiffre d'affaires. Nous devons commencer à réfléchir sur le traitement de ces données afin de savoir quelles méthodes appliquer pour intégrer l'impact du Covid-19 dans les évaluations des officines. A l'instar des produits chers ou des collectivités, tout ce qui impacte de manière ponctuelle, occasionnelle ou exceptionnelle l'activité de l'officine doit être retraité. Mais devons-nous les retraiter en essayant de les gommer ou, au contraire, devons-nous les prendre en compte en estimant que c'est un risque qui doit dorénavant être intégré ? Il faut rappeler que toutes les pharmacies ne font pas

les tests, ni la vaccination. Pour ces missions les pharmaciens sont rémunérés en honoraires mais cela engendre un coût d'équipement et d'organisation supplémentaire qui rogne sur la marge.

Les méthodes traditionnelles d'évaluation des fonds de commerce d'officines se basent sur leur volume de chiffre d'affaires et sur leur rentabilité. Il est de plus en plus pertinent de faire appel à une agence spécialisée qui saura auditer de manière plus adaptée et vous livrera une appréciation plus complète intégrant les spécificités de votre secteur d'activité. »

➔ **La reprise en ZRR, oui mais ?**

Lorsque l'on souhaite créer ou reprendre une entreprise, il est important de s'intéresser à sa localisation, car cela peut apporter de nombreux avantages. C'est notamment le cas en choisissant de s'installer dans une zone de revitalisation rurale (ZRR). Mais acquérir une officine à des conditions exceptionnelles (prix bas et ZRR), est-ce vraiment une bonne opération ?

*« Les ZRR sont des zones regroupant des territoires ruraux qui présentent des difficultés économiques et sociales, développe **Nicolas Plumecocq, du cabinet Plumecocq**. L'état y a instauré une série d'allègements fiscaux afin d'inciter la création et la reprise d'entreprise. Les pharmaciens qui s'y installent bénéficient ainsi d'une exonération totale d'impôt sur les bénéfices pendant les cinq premières années puis une franchise de 75 % la 6^e année, 50 % la 7^e année et 25 % la 8^e année. Très attrayant donc puisque de nature à augmenter sensiblement son bénéfice net. Les officines situées sur ces territoires intéressent de plus en plus d'acquéreurs potentiels et a fortiori avec un impact "Covid" qui leur a souvent été favorable. Cet engouement amène même à pratiquer une certaine surcote. Je pense effectivement qu'il y a un réel intérêt à bénéficier d'allègements fiscaux à la reprise et que la campagne apporte certains avantages mais il faut voir au-delà. Il ne faut pas négliger les principaux critères qui feront de votre officine une entreprise d'avenir. En effet, il faudra particulièrement faire attention à l'évolution démographique et à l'environnement médical. Ces données font souvent défaut sur ces zones et peuvent engendrer une baisse chronique*



cabinet

PLUMECOCQ

TRANSACTIONS PHARMACEUTIQUES



**UN CABINET
DE TRANSACTION
INDÉPENDANT ET
QUI RESPECTE VOTRE
CONFIDENTIALITÉ**

Le cabinet Plumecocq
vous accompagne sur les départements



Nicolas PLUMECOCQ
06 09 69 94 59
nicolas@cabinet-plumecocq.fr

Catherine TELLIEZ
06 32 46 95 33 - catherine@cabinet-plumecocq.fr

Si vous souhaitez

UNE ESTIMATION

DES CONSEILS

DES INFORMATIONS



ACHETER



VENDRE



REGROUPER



INVESTIR

**Notre structure est là pour vous aider à réaliser vos projets !
Alors n'hésitez pas ! Contactez-nous !**



96, rue du Rempart - 59300 Valenciennes

Sarl au capital de 2500€ - Siren 493836761 - RCS Valenciennes
Garantie Financière GALIAN - RGR MMA - ORIAS 13008843
Carte Professionnelle CPI 5907 2018 000 029 632



d'activité. L'environnement ZRR n'est pas par définition très attractif et si les nouveaux arrivants ne sont plus éligibles aux exonérations (fin prévue le 31 décembre 2022), la demande sera sûrement moindre. Nous devons donc relativiser et considérer un projet dans son ensemble. Le Cabinet Plumecocq, membre du groupement d'intérêt économique PSP, a réalisé une cession en ZRR en début d'année. L'officine réalisait un CA de 900 000 € et dégageait une EBE supérieure à 100 000 €. La négociation a abouti à un prix de 400 000 € soit 45 % du CA HT ou 4 fois l'EBE. L'acquéreur a considéré que le projet lui permettait une rémunération plus immédiate sans spéculer sur la capitalisation à la revente. »

→ **Achat de deux pharmacies : regroupement – transfert. Les règles à respecter d'un regroupement de deux affaires dans deux communes différentes.**

Mettre de côté, voire se désintéresser complètement des petites officines n'est pas une bonne stratégie. D'une part, elles peuvent répondre aux besoins des jeunes qui ont peu d'apport pour s'installer. D'autre part, les projets pour redonner du souffle aux petites affaires ne manquent pas : les agrandissements, les regroupements et le transfert de pharmacies peuvent permettre d'arriver à l'effet de taille tant recherché par les acquéreurs. **Patrice Riberry, du Cabinet Conseil Riberry**, alerte régulièrement les acquéreurs de l'intérêt de ces opérations et des opportunités qui peuvent se présenter sur le marché.



« S'il est bien une opération où le (ou la) futur(e) installé(e) a besoin de s'entourer de professionnels de la transaction, d'avocats et d'experts comptables spécialisés, c'est bien dans le cas d'un transfert et d'un regroupement. Que ce soit dans une même commune ou dans des communes différentes (limitrophes ou non).

Rappelons tout d'abord l'ordonnance n°2018 – 3 du 3 janvier 2018 et le décret n° 2018 - 672 du 30 juillet 2018 qui fixe la mise en application, entre autres, des regroupements/transferts. En effet, les pièces à réunir et les démarches à effectuer sont nombreuses et quelquefois complexes :

- C'est le Directeur Général de l'agence régionale de santé (ARS) où l'exploitation est envisagée qui transmet un dossier complet au Conseil national de l'Ordre des pharmaciens, ainsi qu'aux différents syndicats.

- L'ouverture par voie de transfert ou de regroupement est autorisée dans une commune lorsque le nombre d'habitants recensés est au moins égal à 2 500 habitants, puis par tranche de 4 500 habitants pour l'ouverture d'une seconde officine.

- La nouvelle officine ne peut être ouverte au public qu'après la fermeture des locaux d'origine de chacune des officines regroupées.

- Il est également conseillé de s'appuyer sur une étude géomarketing.

A côté de ces opérations de regroupement/transfert « classiques », nous avons vu dans deux communes limitrophes procéder par restitution de licence et fermeture d'une officine d'une commune A et apport de la clientèle à l'autre officine dans la commune B : il n'y a eu ni regroupement ni transfert. Cet exemple n'est, bien sûr, pas toujours envisageable mais tout à fait légal : il simplifie parfois les dossiers de reprise. »

→ **Acheter une petite officine : une vraie bonne idée**

Les petites pharmacies de proximité ont vu leur blason redorer pendant la crise sanitaire. Cela a permis de prendre conscience que toutes ne sont pas à jeter à la corbeille et qu'il reste des opportunités d'installation dans des officines de moins d'1 M€. On peut, en effet, en vivre et c'est de plus une excellente façon de se fabriquer un apport personnel qui permettra ensuite d'acquérir une pharmacie plus importante. Le tout, comme l'explique **Christian Hayaud, du cabinet Villard**, est de se montrer sélectif sur l'affaire et de bien regarder les avantages que l'on peut en tirer.

« Force est de constater qu'acheter une petite officine n'est pas vraiment tendance. Tout concourt à ce que le paysage pharmaceutique change : moins de pharmacies et des structures plus importantes. Les alléchantes offres financières des banques et des boosters d'apports ont-ils sonné le glas de nos petites pharmacies, que ce soit en ville ou en milieu rural ? Sur ce créneau des petites officines, il faut être sélectif et bien regarder les avantages que l'on

Spécialiste
du conseil
aux pharmaciens
en Bourgogne
Franche-Comté
Rhône-Alpes

RIBERRY Conseil
Transactions

Membre du réseau



**Nous sommes à votre disposition
pour mener à bien vos projets**



Première installation
Vente / Réinstallation
Départ à la retraite
Regroupement /
Transfert



Recherche personnalisée
Restructuration
Renégociation financière
Évaluation
Fonds de commerce
Parts de sociétés



Coordination des différents
acteurs (Banque, ARS, Notaire,
Avocat, Expert-comptable...)
Recherche de financement
Démarches administratives
et ordinaires
Suivi après installation

www.riberry-transactions.com

04 78 33 10 09

302, rue Garibaldi
69007 LYON
riberry@riberry-transactions.com

peut en tirer. C'est ce constat que nous avons fait en proposant à une jeune cliente disposant de peu d'apport et souhaitant conserver son indépendance de reprendre une officine de 900 000 €.

Prévisionnel prudent à l'appui, elle a toute de suite vu la sécurité financière que présentait cette acquisition : revenus annuels nets confortables de 48 000 €, un faible endettement, une mise en réserve non négligeable des bénéfices, sans oublier la liberté du choix des partenaires. Parfaitement consciente que son projet allait nécessiter beaucoup de présence et de travail, elle a également anticipé son organisation personnelle avant de se décider.

Mais, au-delà d'une perspective de CA de 1,2 à 1,3 M€, notre future titulaire a aussi remarqué que le local commercial qui jouxtait la pharmacie lui permettait d'espérer un agrandissement possible de ses locaux. Pas encore installée, elle avait déjà en tête son prochain objectif !

Dans le cas présent, cette officine située en banlieue parisienne était proposée par le Cabinet Villard à 50 % du CA HT, mais le cédant a accepté l'offre de notre cliente à 340 000 €, soit à 38 % du CA HT. Elle a pris possession en début d'année et le plan de développement que nous avions établi est déjà dépassé.

Autre cas vécu, illustrant bien l'intérêt des petites officines : cette pharmacie située en milieu rural, que nous avons fait acheter par un primo-accédant, simultanément à une autre petite affaire située dans un village voisin. Un report de chiffre d'affaires à succès permettant de pérenniser une entité qui fait aujourd'hui 1,6 M€ de CA. Oui, c'est une bonne idée que de regarder avec attention les petites pharmacies et ce que l'on peut en faire demain ! »

➔ **Les officines de centres commerciaux restent-elles aussi attractives ?**

Dans cette crise, les pharmacies de centres commerciaux ont été impactées, au même titre que les pharmacies de gare, d'aéroport ou des quartiers très touristiques. Mais, même s'il y a eu des perdants, le secteur de la pharmacie s'en est globalement bien tiré.

Aujourd'hui, les confinements étant – on l'espère - définitivement derrière nous, elles retrouvent des couleurs mais n'ont pas forcément retrouvé leur CA "d'avant". De plus, pour faire face à la chute de leur activité, beaucoup ont dû faire

appel aux aides financières de l'Etat. Faut-il s'en détourner (provisoirement) ou continuer à s'y intéresser autant, comme avant la crise ?

« Dans notre paysage officinal, les pharmacies de centres commerciaux représentent environ 6 % du panel en nombre avec un CA moyen plus élevé (3,7 M€), remarque **Gérard Blanc, président de Provence Conseils et transactions**. Leur attractivité demeure indéniable, selon moi, dans la mesure où elles conjuguent volumétrie d'activité et rareté d'affaires à la vente, comme le souligne la dernière étude Interfimo. Nous sommes sur une véritable niche qui intéresse des pharmaciens déjà confirmés sous couvert, généralement, de groupements bien identifiés dans l'animation de grosses entités. D'ailleurs, les acquisitions en première installation sont rares sur ce type de cibles.

A contrario, ces pharmacies doivent faire face à une rentabilité globalement plus faible avec des charges de structure plus lourdes (loyer, personnel...) qui les ont pénalisées lors de la survenance de la crise sanitaire suite à la chute de leur fréquentation. A moduler, néanmoins, selon la surface du centre commercial (seuil de 20 000 m²) qui a engendré des mesures plus ou moins contraignantes et qui a créé la confusion dans l'esprit des clients.

Je pense que nous n'avons pas le recul nécessaire et suffisant pour tirer des conclusions sur la pérennité de ce business model après la sortie de crise encore inconnue.

Mais ces pharmacies ont aussi fait preuve de résilience et de réactivité pour palier la baisse de fréquentation et certaines ont tiré leur épingle du jeu par les ventes liées au Covid-19 (tests antigéniques et vaccination, click & collect) et grâce à une adaptation des accès directs.

Les aides de l'Etat (chômage partiel, PGE...), conjuguées au soutien des banques, ont permis à celles qui les ont sollicitées de faire face à leurs engagements financiers, notamment à court terme. J'espère qu'elles seront suffisantes pour gérer la sortie de crise tant attendue !

De nombreuses interrogations subsistent malgré tout sur le futur comportement des consommateurs qui ont privilégié, durant cette crise, les commerces de proximité pour différentes raisons, notamment la mise en place du télétravail qui devrait normalement perdurer. Le retour des clients dans les centres commerciaux, quelle que soit leur taille, commence à se faire

sentir et ces pharmacies ont toujours su saisir les opportunités commerciales qui se sont transformées en opportunités médicales. On parle, alors, de transformation du métier. Cela concerne l'ensemble des pharmacies et pas seulement celles des centres commerciaux. »

➔ **Les officines en centre-ville ou dans une zone touristique restent-elles aussi attractives ou le Covid-19 a-t-il redistribué les cartes pour ces deux typologies d'officines ?**



« Depuis le début de la crise du Covid-19, certaines officines ont subi des désagréments, notamment en raison de leur emplacement géographique, note

Matthieu Riberry, du Cabinet

Conseil Riberry. D'une part, dans les centres-villes en raison du phénomène de télétravail qui a éloigné de nombreux salariés des immeubles de bureaux. D'autre part, dans les zones touristiques, notamment les stations de ski, qui ont vu leur affluence fortement diminuer, notamment en raison de l'absence de vacanciers étrangers. Pour autant, ces officines n'ont pas perdu de leur pouvoir d'attraction, loin de là. Nous avons récemment réalisé la vente d'une officine proche d'un important quartier d'affaires. Non seulement, les salariés sont partiellement revenus dans leur entreprise, mais ces officines ont vu arriver une patientèle plus locale, qui auparavant avait ses habitudes ailleurs. A la patientèle de passage se sont donc ajoutés de nouveaux clients. Pour les pharmacies de zones touristiques, nous avons noté que l'absence de touristes étrangers a encouragé les stations à accélérer la diversification de leur offre, afin de ne plus se restreindre au ski de piste quatre mois dans l'année. Cette nouvelle orientation a donc permis d'attirer une nouvelle clientèle, certes moins nombreuse, mais bienvenue pour l'activité de ces villages. Mais quid d'une officine qui a perdu plus de 50 % de son CA en raison du Covid-19 ? Deux solutions : en tenir compte dans la valorisation - ce qui n'est que rarement accepté - ou bien attendre des jours meilleurs qui semblent se profiler. Ces zones touristiques ont été soutenues par des fonds de solidarité. Les titulaires ont parfaitement su s'adapter et devraient reprendre leur croissance rapidement. »

➔ **L'emplacement, l'emplacement et l'emplacement !**

Il convient d'analyser méticuleusement l'environnement de l'officine à acquérir et de privilégier l'examen d'un certain nombre de critères, dont un des plus importants est l'emplacement commercial, quelle que soit la localisation géographique de l'officine. Le prix est principalement fondé sur la taille de l'officine et l'emplacement commercial. Raison pour laquelle **Roger Gravel, du cabinet CCRI**, s'attarde sur l'importance de ce dernier critère, à ne jamais perdre de vue.

« Les Anglo-Saxons affirment depuis des années que lors d'un investissement personnel ou professionnel, les trois priorités absolues sont l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement ! Au CCRI, lors du premier rendez-vous avec un candidat acquéreur, nous demandons à celui-ci le profil de l'officine qu'il recherche, et dans la quasi-totalité des cas la réponse est celle-ci : " Je veux une pharmacie qui draine à la fois une patientèle de quartier et de passage, pour cela l'emplacement est primordial, à savoir sur un axe passant à proximité de commerces (si possible alimentaires), proche des prescripteurs, au cœur d'une zone dense en population, à deux pas d'un arrêt de bus ou de tramway. Et bien entendu il est impératif que mon officine ait un parking privatif d'au moins une dizaine de voitures. »

Le but d'un officinal, c'est de faire passer le message suivant : il est impossible de rater cette pharmacie, son emplacement et sa signalétique démontrent que c'est un acteur incontournable de la santé. Tant son accessibilité que sa proximité avec d'autres acteurs de santé en font LA pharmacie de référence. En affinant l'analyse des candidats acquéreurs, on s'aperçoit que la vision de la qualité de l'emplacement est légèrement différente en milieu rural et en milieu urbain. En effet, à la campagne, la qualité de l'emplacement est souvent en sortie du village, sur un site regroupant l'officine et la maison de santé car la patientèle - souvent âgée - se déplace de loin, et apprécie de ne se garer qu'une seule fois et facilement, et si les locaux sont proches du supermarché, c'est encore mieux. Alors qu'en milieu urbain, les priorités sont le parking, les moyens de transport, et la densité médicale du quartier dans son ensemble. En conclusion, une pharmacie, c'est à la fois un

acteur incontournable de la santé publique, qui doit tenir compte de cette spécificité, mais également un commerce, qui exige les mêmes critères d'attractivité que les autres. »

► **Pharmacie et maison de santé**

De plus en plus, les pharmaciens devront inscrire leur exercice professionnel dans un cadre d'exercice coordonné, qu'il soit structuré - en équipe de soins primaires (ESP), communauté professionnelle territoriale de santé (CPTS) ou maison de santé pluriprofessionnelle (MSP) - ou non - la coordination est alors centrée sur le patient à l'aide de messageries sécurisées de santé, d'interopérabilité entre les logiciels métiers des professionnels de santé, etc. Néanmoins, s'installer à proximité ou dans une maison de santé est la meilleure des façons de se protéger contre le risque de désertification médicale, de sécuriser l'économie de l'officine et d'entrevoir des perspectives de développement. **Roger Gravel, du cabinet CCRI**, appelle à pousser les investigations qui permettront à l'acquéreur de bien réfléchir à son lieu d'installation en zone urbaine ou rurale.



« Lorsqu'un pharmacien souhaite vendre son officine, la proximité de ses locaux avec une maison de santé - occupée par des médecins généralistes essentiellement - est-elle un plus pour son acquéreur ? La réponse à cette question simple mérite réflexion : bien entendu que c'est un plus, mais par rapport à quoi ? L'achat de telle ou telle officine se fait sur une approche globale : une région, une ville, un quartier, un emplacement, un chiffre d'affaires, une marge brute, un EBE, la taille des locaux, etc. La présence d'une maison médicale n'a d'intérêt que s'il a été prouvé que sa présence a fait progresser le CA de l'officine, que l'âge des médecins prescripteurs qui y sont installés ne laisse pas craindre leur départ à la retraite prochainement, et que ceux-ci soient propriétaires des murs pour qu'ils ne soient pas tentés de déménager pour le devenir ! Autres questions souvent posées par les candidats acquéreurs : "La proximité de certains prescripteurs ne va-t-elle pas entraîner une attitude négative des autres praticiens du secteur ? A qui appartiennent les murs de l'officine, au

titulaire actuel ou aux médecins ? Si ce sont ces derniers, le loyer est-il réaliste compte tenu de la surface de l'officine (300 m²) sans commune mesure avec leurs locaux (30 m²/praticien) ?" La réponse à la question initiale est donc nuancée : oui la proximité d'une maison médicale avec une officine est un avantage incontestable en milieu rural, alors qu'en milieu urbain et semi-urbain il faut creuser, mais en aucun cas ce n'est un élément pénalisant. Conclusion : la réalité du terrain démontre qu'entre deux officines aux spécificités identiques, un acquéreur donnera sa préférence à une pharmacie proche d'une maison de santé car il y verra une pérennité de sa patientèle et donc de son chiffre d'affaires. »

► **Les locaux : un critère déterminant pour la cession de votre officine**

La recherche de locaux plus spacieux et de qualité est devenue essentielle pour assurer la performance et la compétitivité de la pharmacie, et transformer l'essai de la mutation du métier vers les services. Depuis la crise sanitaire, les pharmacies sont encore plus attendues sur les nouveaux services. La qualité et la surface des locaux deviennent des éléments déterminants du prix de vente aussi importants que la taille de l'officine et l'emplacement. Les pharmaciens, acquéreurs d'aujourd'hui et vendeurs de demain, sont prévenus. **Nicolas Guerrand, du cabinet Manquillet**, revient sur une récente cession d'officine avec les murs afin de nourrir la réflexion des futurs cédants.



« Le rôle du pharmacien ne cesse d'évoluer et ses missions se diversifient afin de mieux accompagner le patient dans son parcours de soins. Voici quelques-unes d'entre elles : la vaccination, le bilan partagé de médication, les entretiens pharmaceutiques, les tests rapides d'orientation diagnostique (TROD), la téléconsultation, et dernièrement les tests antigéniques. Le point commun entre ces nouvelles missions ? Un besoin sans cesse grandissant pour plus d'espace. De plus, un acquéreur se projettera beaucoup plus facilement, ce qui vous permettra d'obtenir le



MEMBRE DU RÉSEAU



Nos offres

SUR

www.cabinetccri.com

ET SUR

www.psp-pharma.com



SPÉCIALISTE DEPUIS 30 ANS

DANS LE CONSEIL AUX PHARMACIENS D'OFFICINE

ET PLUS PARTICULIÈREMENT À L'OCCASION D'UNE TRANSACTION :

Première installation

Vente / Réinstallation

Départ à la retraite

Regroupement / Transfert

Recherche personnalisée

Restructuration
Renégociation financière

Évaluation fonds de
commerce
Parts de sociétés

Coordination
des différents acteurs
(Notaire, Avocat,
Expert-comptable etc...)

Recherche de financement

Démarches administratives
et ordinales

Suivi après installation

**3, rue Boudet
33000 BORDEAUX
Tél. 05 56 01 04 04**

**roger.gravel@cabinetccri.com
www.cabinetccri.com**

meilleur prix lorsque vous souhaitez vendre. En 2021, nous avons réalisé la cession d'une officine qui dispose de 220 m² de surface globale, répartie sur deux étages, mais seulement 35 m² de surface de vente et un bureau de 20 m² servant aussi de salle de vaccination et de local pour l'orthopédie. Le reste de la surface étant utilisée pour le stockage.

Les murs étant à vendre, les repreneurs ont pu les acquérir et ont fait appel à un emprunt bancaire de 100 000 € afin de réaménager les locaux pour augmenter la surface de vente et pouvoir répondre aux nouvelles missions.

En effet, grâce à ces aménagements, ils pourront créer un local pour l'orthopédie, une salle de confidentialité et de vaccination, et agrandir la surface de vente en ajoutant des comptoirs supplémentaires et une zone d'exposition pour le maintien à domicile (MAD). Toutes ces transformations permettront non seulement de pouvoir répondre aux nouvelles missions, mais aussi et surtout de faire progresser leur chiffre d'affaires très rapidement et significativement. Notre conseil, si vous avez l'opportunité d'agrandir vos locaux avec une cellule adjacente ou en transférant, saisissez-la car vous en bénéficierez immédiatement (croissance, plus de visibilité, adaptabilité aux nouvelles et futures missions) mais aussi à terme, lors de la revente de votre officine. »

➔ Les banques et le Covid-19

Les fondamentaux de l'officine restent sains et l'économie de l'officine est résiliente. Malgré tout, dans un contexte inédit, les banques ont besoin d'être rassurées avant d'accorder leur financement. **David Roussel, du cabinet Espace**, vous explique comment opérer pour emporter à coup sûr la décision du banquier.



« Comme personne ne pouvait prévoir ce phénomène, la politique des banques s'est adaptée en fonction de la nature de l'activité de ses clients.

L'activité de pharmacien est répertoriée comme un commerce plutôt qu'une profession libérale de santé (la garantie principale étant le nantissement du fonds de commerce), le secteur de la pharmacie est une

des rares activités "commerciales" ayant tiré son épingle du jeu pendant cette période de crise économique en étant défini comme un commerce indispensable et en étant associé au rôle de protection de la population (gel hydroalcoolique, masques, tests, vaccins...).

Pour preuve, très peu de PGE ont été sollicités par les pharmaciens en dehors des structures en centre commercial et celles qui étaient un peu tendues en trésorerie et qui ont profité de l'opportunité. Il faudra néanmoins rembourser ces prêts et les banques auront peut-être un frein pour financer de nouveaux investissements tant que ces PGE ne seront pas remboursés. La confiance des banques envers le secteur de la pharmacie reste donc d'actualité. Concernant l'analyse financière de l'activité économique propre à cette période inédite, les banques seront malgré tout encore plus attentives qu'avant sur la qualité de chaque demande et aux conditions d'achats. Il va être nécessaire d'identifier l'activité liée au Covid-19 sur les deux dernières années.

Par exemple : une pharmacie située en périphérie d'un centre commercial disposant d'une officine à l'activité conséquente, qui a donc bénéficié du report de clientèle lié à la fermeture d'une partie du centre commercial et qui a pratiqué les tests antigéniques, aura forcément une très jolie marge, et donc un EBE consolidé. Mais peut-on valoriser cette officine sur son EBE actuel ? Les clients vont-ils reprendre leurs habitudes anciennes ou continuer de fréquenter les petits commerces ? L'arrêt du remboursement des tests et la couverture vaccinale va faire rebaisser la marge et donc l'EBE.

A l'inverse, les mesures dites "gestes barrières" ont évité de nombreuses pathologies (les stocks de sirop n'ont pas bougé de l'hiver), ce qui a limité l'activité d'automédication. Quid du prévisionnel ? Que devra présenter l'expert-comptable au banquier ? Doit-on éluder ces deux dernières années et repartir sur l'activité d'avant-crise ?

Au final, une bonne négociation prenant en considération ces éléments permettra de définir le meilleur prix de vente et donc de contenter le banquier lors de la présentation d'un projet. » ■

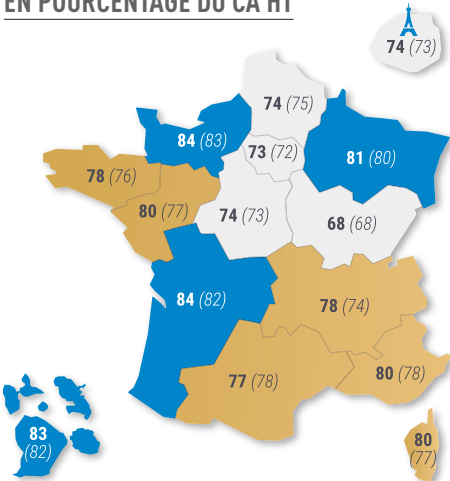
LE CALENDRIER DE L'INSTALLATION



PRIX ET VALEURS

Extraits de l'étude INTERFIMO et

CARTE DE FRANCE DES PRIX DE CESSION EN POURCENTAGE DU CA HT



Moyenne France 2020 : 78 % du CA HT

(Rappel 2019 : 76 % du CA HT)

■ MOINS DE 76 % ■ DE 76 % À 80 % ■ 81 % OU PLUS

10 régions + les Dom en hausse

Par région, la hausse des prix est généralisée avec seulement 2 régions dont le prix est en très légère baisse (-1 point) et 1 région qui est stable.

La plus forte progression est observée en Auvergne-Rhône-Alpes, qui se retrouve dans la moyenne nationale.

Comme l'année dernière, les régions les plus valorisées sont la Normandie, la Nouvelle-Aquitaine, le Grand-Est et les Dom.

Comme en 2019 également, la Bourgogne-Franche-Comté, dont le prix moyen reste stable, est la région la moins chère de France.

PRIX DE CESSION PAR TYPE D'OFFICINE

Les pharmacies de centres commerciaux contribuent le plus à l'augmentation du prix de vente avec un coefficient de 7,7 en hausse de 0,5 point et largement au-dessus de la moyenne.

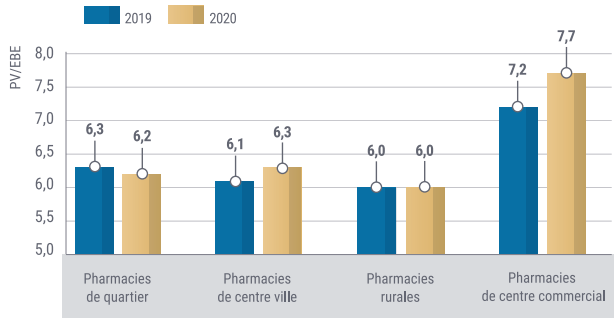
Mais l'échantillon est moins représentatif : les pharmacies de centres commerciaux représentent seulement 6 % des officines étudiées.

Leur prix élevé en coefficient d'EBE résulte de 3 phénomènes :

- Il s'agit globalement de grosses pharmacies (CA moyen de 3,7 M€), dont on sait que les prix de vente sont élevés.
- La rareté de l'offre, il y a peu d'officines de centre commercial et beaucoup de demandes.
- La rentabilité globalement plus faible pour ces pharmacies dont les charges de structure (loyer, personnel...) sont lourdes.

Pour les autres pharmacies, les variations sont minimes et leurs prix de vente sont proches, même si on peut noter que les officines de centre-ville se vendent en moyenne 6,3 fois l'EBE, alors qu'une officine rurale seulement 6 fois l'EBE.

Des résultats qui pourraient s'inverser après cet exercice de crise, au regard des performances 2020 des officines rurales et de quartier, dont la fréquentation a été renforcée pendant la crise sanitaire.



DES PHARMACIES

et téléchargeable sur interfimo.fr

CARTE DE FRANCE DES PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'EBE

Moyenne France 2020 : 6,3 x l'EBE

(Rappel 2019 : 6,2 x l'EBE)

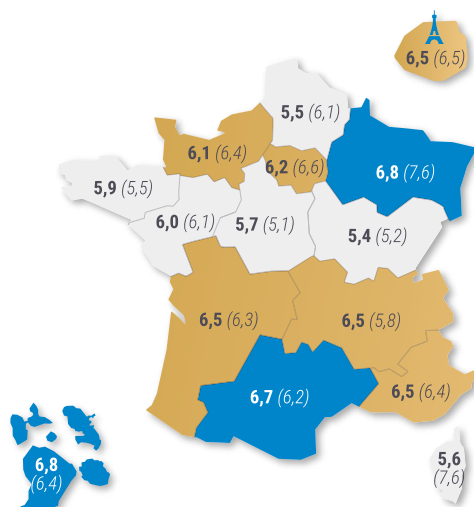
MOINS DE 6,1 DE 6,1 À 6,5 PLUS DE 6,5

Avec autant de régions en hausse que de régions en baisse, l'évolution du prix de vente par région au regard de la rentabilité, montre un recentrage vers la moyenne.

La hausse de prix la plus importante s'observe en Auvergne-Rhône-Alpes, dont le prix est désormais au-dessus de la moyenne à 6,5 fois l'EBE.

Les baisses les plus importantes se situent en Corse et dans le Grand-Est, qui reste cependant la région la plus chère à 6,8 fois l'EBE avec les DOM.

La moyenne la plus basse s'observe en Bourgogne-Franche-Comté.

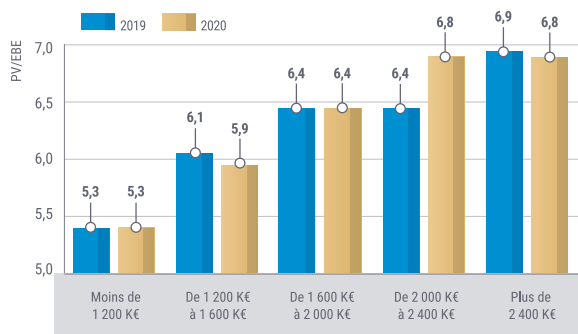


PRIX DE CESSION PAR NIVEAU DE CHIFFRE D'AFFAIRES

La taille des officines : un élément déterminant du prix de vente

Plus l'officine est importante et plus sa valorisation sera élevée.

L'année 2020 montre une accentuation de cette tendance avec des officines plus petites (CA inférieur à 1,6 M€) qui voient leur prix moyen fléchir légèrement, tandis que les prix de vente moyens des grosses officines continuent globalement d'augmenter.



CA de la pharmacie

VOUS SOUHAITEZ VENDRE VOTRE OFFICINE DE PHARMACIE ?

Vous voulez réaliser la cession de votre officine de pharmacie et vous aimeriez être accompagné dans ce projet ? **Notre équipe vous propose un accompagnement complet et sur mesure allant de l'estimation de votre fonds de commerce ou de votre société et/ou de vos murs à la signature des actes de vente.**

Nous répondons à vos différents objectifs de vente et vous offrons nos conseils avisés sur le marché actuel afin de réaliser la cession que vous souhaitez. Nous vous accompagnerons également dans l'optimisation de votre fiscalité et de votre patrimoine. Nous vous garantissons l'exécution des clauses du mandat de vente.

LES ETAPES D'UNE CESSIION AVEC PSP-Pharma



1 Estimation de la valeur du fonds de commerce ou de parts de société
Prise du mandat de vente



2 Conception du dossier de présentation de l'officine : Etude de marché économique et concurrentielle, analyse des chiffres clés (bilan, chiffres d'affaires, marge, EBE retraité, charges, etc.)



3 Sélection d'acquéreurs après s'être assuré de la solvabilité et de la réelle motivation



4 Signature auprès des acquéreurs potentiels d'un document de confidentialité lors de la présentation du dossier



5 Organisation de la visite de l'officine et de la rencontre entre pharmaciens



6 Accompagnement à la négociation de l'ensemble des conditions de cession.
Établissement d'un protocole de cession



7 Mise en place du compromis de vente en collaboration avec l'Avocat ou le Notaire choisi.



8 Accompagnement du vendeur dans la reprise des contrats d'exploitation et des démarches administratives à effectuer.
Suivi après vente : optimisation de la fiscalité, accompagnement dans la gestion de patrimoine, réinstallation.

En tant que courtier en opérations de banque et assurance, nous accompagnons l'acquéreur dans l'ensemble des démarches pour l'obtention de son emprunt bancaire et vous assurons l'aboutissement de la vente dans les meilleures conditions.



L'application qui fait du monde officinal un véritable réseau.

Workinpharma est une application créée par Pineapple, elle met en relation tous les acteurs de la pharmacie.

Retrouvez sur Workinpharma de nombreuses offres d'emploi et de transaction. Workinpharma, c'est aussi l'actualité officinale au quotidien. Workinpharma vous accompagne dans vos recherches de postes ou de collaborateurs !



Pineapple propose également à ses partenaires des services de community Management, de la réalisation de vidéo, ...

Application entièrement gratuite
Disponible également sur le site www.workinpharma.fr





LA FORCE D'UN RÉSEAU DE CABINETS INDÉPENDANTS SPÉCIALISTES DE LA TRANSACTION DE PHARMACIES

Acquisitions ■ Cessions ■ Regroupements
Transferts ■ Restitutions de Licences ■ Courtage

30 ans d'expérience • 80% de la couverture nationale • 23 collaborateurs de proximité
400 mandats de vente • 2500 ventes réalisées • 200 regroupements et transferts.



Normandie • Centre-Val-de-Loire
Picardie • Val d'Oise • Yvelines
☎ 02 35 31 90 60
www.cabinet-espace.fr



Nord • Pas-de-Calais • Aisne
☎ 03 27 30 47 76
www.cabinet-plumecocq.fr



Paris • Ile-de-France
☎ 01 53 20 42 00
www.cabinet-villard.com



CESSIONS DE PHARMACIES
Bretagne • Pays de Loire
Poitou Charentes
☎ 02 40 47 33 33
www.cabinet-manquillet.fr



Rhône-Alpes • Bourgogne
Franche-Comté
☎ 04 78 33 10 09
www.riberry-transactions.com



Aquitaine • Sud-Ouest
☎ 05 56 01 04 04
www.cabinetccrp.com



Région PACA
☎ 04 86 39 01 81
www.pct-pharmacie.fr

RETROUVEZ TOUTES NOS OFFRES SUR



www.psp-pharma.com

SUIVEZ-NOUS

