



## Installation

### L'avenant n° 11 à la convention et son impact sur les prix de cession



**Lors des 12<sup>es</sup> Rencontres de l'officine qui se sont déroulées à Paris du 9 au 11 février, Joël Lecoeur, président du groupement CGP, expert-comptable du cabinet Lecoeur, Leduc et associés, a dressé un panorama de l'installation en ce début d'année 2019 et évoqué les perspectives pour les deux prochaines années. Et, selon lui, une baisse des prix est prévisible. Démonstration.**

**E**n matière de prix de cession, Joël Lecoeur, président du groupement CGP, insiste sur la nécessité pour l'acquéreur de toujours calculer l'excédent brut d'exploitation (EBE) futur de la pharmacie cible, d'en soustraire sa rémunération de titulaire (souvent 4 000 € en net mensuel au départ dans une pharmacie moyenne) et la fiscalité afin de connaître sa capacité de remboursement. « Chaque pharmacien ne peut compter que sur sa capacité à innover, à développer de nouveaux services et à capter une nouvelle clientèle pour voir croître son chiffre d'affaires. Il est donc primordial de ne pas surpayer un fonds que seules les compétences du nouveau titulaire permettront de développer », recommande-t-il.

Le réseau des officines se restructure à un rythme lent mais régulier (229 suppressions de licences en 2018 contre 193 en 2017). L'état des lieux du marché offre toujours les mêmes constats : une désaffection des acquéreurs pour les officines dont le CA est inférieur à 1 million d'euros, représentant moins de 10 % des transactions en 2017, et une taille des officines qui est un élément de plus en plus déterminant du prix de cession. « Le marché, compte tenu de la mutation

de la profession, s'oriente vers les plus grandes pharmacies considérées à juste titre comme étant moins vulnérables et plus adaptables, en termes de moyens, aux nouvelles missions », explique-t-il. Cette nouvelle orientation pose toutefois la question de la capacité des primo-acquédants à pouvoir s'installer en raison de leur insuffisance d'apport personnel. Le marché y pourvoit avec une palette de solutions de financement qui ne cesse de s'étoffer... pour autant que la pharmacie à financer soit viable.

#### Prix moyen en baisse de 27 200 € en 2018

Exercice audacieux que celui de la prévision de la valeur des fonds à moyen terme, étant donné la tendance de l'activité de 2018 et la poursuite de la baisse des prix des médicaments : évolution de l'indice des prix à la consommation pour les médicaments et autres produits pharmaceutiques de -3,71 % en 2018, contre -2,62 % en 2017 et -3,72 % en 2016. Dans ce contexte baissier, l'approche de valorisation d'un fonds de pharmacie en multiple de l'EBE est la plus réaliste. En 2018, sur un CA HT d'une pharmacie moyenne en progression de 20 000 €, l'EBE diminuée de 4 000 € du fait d'une progression plus rapide

des frais de personnel que celle de la marge brute (+ 4 000 €). Le tassement de l'EBE impacte de 27 200 € à la baisse le prix de cession moyen qui tomberait à 75 % du CA HT en 2018, selon les estimations de Joël Lecoeur. A compter de 2019, « la mise en place de la nouvelle rémunération de l'honoraire à l'ordonnance (avenant n° 11 à la convention pharmaceutique) risque, par une perte de repères, de contribuer à la baisse des prix de cession, pense Joël Lecoeur. Dans ces conditions, seul un suivi régulier de la marge brute globale et de l'EBE permettra de mesurer la performance de l'officine et de conforter l'acquéreur dans son choix d'installation. »

En 2020, du fait du transfert de la marge, vers les honoraires de dispensation, la marge sur vente de médicaments remboursables ne représentera plus que 32 % de la rémunération globale (taux de marge de 12 % contre 20,69 % en 2018) tandis que la part des honoraires grimpera à 68 %. Sur la même tendance de baisse de prix des médicaments, le CA à TVA 2,10 % aura chuté de 13 % en 2 ans, mais avec une rémunération identique à celle de 2018 grâce aux nouveaux honoraires. Si l'EBE s'érode, il y aura un impact direct sur le prix de cession. ☉

FRANÇOIS POLJAUZ