



***Faire de chaque avenir
une réussite !***

**Les Statistiques professionnelles
de la pharmacie sur le secteur
des Hauts-de-France**

Edition 2021

Par PHARMA CESSION CONSEIL
Votre spécialiste de la transaction d'officines



Qui sommes nous ?

Notre cabinet est spécialisé dans la cession de fonds de commerce de pharmacie dans les Hauts-de-France.

Nous mettons à votre disposition notre connaissance et notre savoir-faire pour vous accompagner dans toutes les démarches liées à la transaction (mise en relation acheteur/vendeur, rédactions d'actes, création de société, démarches bancaires, dossier au conseil de l'ordre etc...). Ces prestations pouvant vous être proposées individuellement si besoins.



Vous êtes vendeur de votre officine :

Il est important de connaître **votre parcours**, de comprendre vos valeurs, de maîtriser l'environnement dans lequel vous travaillez afin de mettre en avant tous **les atouts de votre pharmacie**.

Pour nous, chaque pharmacie est unique et nous devons réunir tous les paramètres essentiels à la **mise en œuvre d'une transaction réussie**. ■



Vous recherchez une officine :

Vous souhaitez accompagner l'installation de l'un de vos collaborateurs et/ou investir afin de vous développer.

Nous étudierons pour vous les **opportunités du marché**, et lorsque nous aurons trouvé la pharmacie qui vous correspond, nous vous accompagnerons et **nous chargerons des démarches** jusqu'à votre installation. ■

Pharma Cession Conseil

vous présente son livret des statistiques
2019-2020.



« Cette crise sanitaire que nous traversons a rappelé à tous l'intérêt de votre profession en mettant davantage en avant le service de santé de proximité.

Les prix de cession sur l'année 2020 sur le secteur des Hauts-de-France demeurent stables aussi bien en multiple d'EBE qu'en pourcentage de chiffre d'affaires.

Le marché de la transaction reste dynamique, les jeunes ont la volonté de s'installer et bénéficient de conditions qui n'ont jamais été aussi favorables (boosters d'apport, taux d'emprunt historiquement bas).

Cette conjoncture profite aux vendeurs pour qui les prix de cession bénéficient d'une évolution significative depuis le début de l'année 2021. »

Hugues SPRIET

06 80 60 34 51

hspriet@pharma-cession-conseil.com

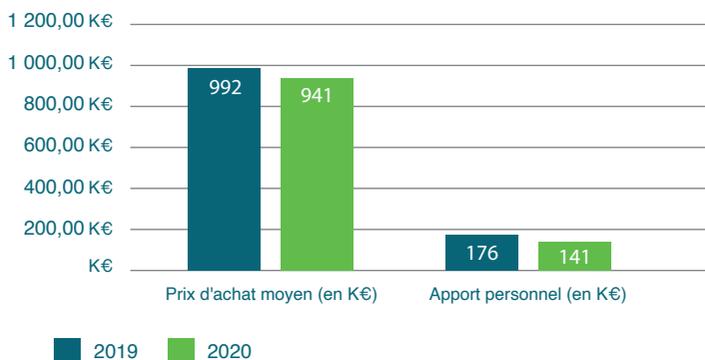


Votre spécialiste de la transaction d'officines

L'analyse du prix de cession sur le secteur des HAUTS-DE-FRANCE pour 2019 et 2020

Prix d'acquisition et Apport personnel	2019	2020
Prix d'achat moyen (en K€)	992 K€	941 K€
Apport personnel (en K€)	176 K€	141 K€
Soit en %	18%	15%

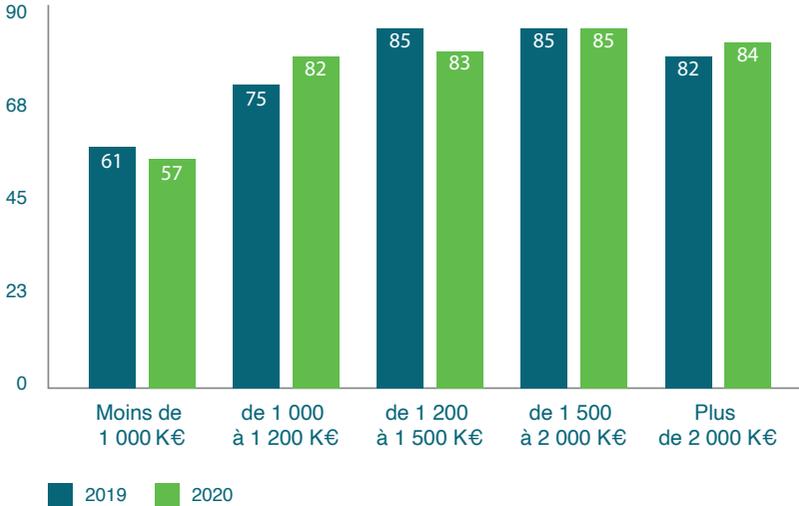
Prix d'acquisition et Apport personnel



Prix d'acquisition par CAHT retraité et EBE retraité	2019	2020
Prix d'achat moyen (en K€)	992 K€	941 K€
CAHT moyen (en K€)	1385 K€	1304 K€
EBE prévisionnel incluant déduction du coût de 63.000 euros par titulaire	146 K€	157 K€
Prix moyen en pourcentage du CAHT	72%	72%
Prix moyen en multiple de l'EBE	6,77	5,99

Analyse PCC

Les prix de cession par niveau de Chiffre d'Affaires (CAHT)



Pourcentage PRIX par l'EBE en %



L'analyse

Les prix en multiple de l'excédent brut d'exploitation (EBE) sont légèrement en baisse sur la région des Hauts-de-France. Le panel en 2020 regroupe davantage de pharmacies dont le CAHT était inférieur à 1.5 M€.

Cette tendance marque un certain dynamisme sur les regroupements et cessions de patientèle.

L'approche par l'EBE est désormais indispensable pour la valorisation dans la plupart des transactions. Nous observons une prime à la taille.



ACHAT-VENTE D'OFFICINES

Des disparités toujours fortes, selon la taille et la situation géographique de la pharmacie.

Avec la crise sanitaire liée à la Covid-19, la pharmacie est, plus que jamais, une d'activité essentielle et rassurante en centre-ville. Alors que les grandes surfaces avaient récupéré une partie du chiffre d'affaires des officines, l'épidémie a rebattu les cartes en faveur des pharmacies de proximité. Malgré tout, pour diverses raisons, certains pharmaciens sont amenés à vendre leur établissement, qu'il s'agisse de départ à la retraite ou de changement de région. Dans le même temps, de plus en plus de jeunes diplômés souhaitent acheter. Des agences spécialisées, comme Pharma Cession Conseil, accompagnent ces professionnels de la santé dans leurs démarches.

• Par Fannie Fitoussi

Tout commence par un audit. Pour vendre au juste prix et donc rapidement, un état des lieux approfondi est nécessaire. Chaque aspect est passé en revue par l'expert en transactions d'officines : chiffre d'affaires, marges, EBE, masse salariale, concurrence, quartier, environnement médical, bail commercial et fiscalité. Être aidé par un professionnel de ce type de transactions, comme par exemple Hugues SPRIET de Pharma Cession Conseil, lui-même issu de l'univers bancaire, est un atout indéniable. Son accompagnement, tant humain que financier, est la garantie d'une cession/acquisition paisée.

La 26^e édition de l'étude annuelle sur les prix et valeurs des pharmacies d'Interfimo démontre d'ailleurs une stabilité des prix depuis cinq ans, même si des disparités toujours fortes sont constatées, selon la taille et la situation géographique de la pharmacie. Un équilibre économique et financier s'est établi autour de 76% du chiffre d'affaires hors taxes (CA HT) : ce prix moyen, observé la première fois en 2015, est reconduit pour la quatrième année consécutive.

Le prix de cession moyen des officines exprimé en fonction

du degré de rentabilité est également stable à 6,2 fois l'excédent brut d'exploitation (EBE), exception faite des ajustements du marché de 0,1 point à la hausse ou à la baisse.

Il est toutefois à noter que l'attractivité des « petites » officines au CA inférieur à 1 M€ est moindre. Et lorsqu'elles trouvent preneur, c'est souvent à des prix en deçà de la moyenne du marché. Sur ce type d'officines, les acquéreurs sont la plupart du temps en position de force et les négociations font plonger les prix à des niveaux de l'ordre de 50% du chiffre d'affaires. A contrario, les pharmacies taille XL font l'objet d'une « prime » à l'achat. Certains acquéreurs sont parfois prêts à dépasser les prix moyens habituels du secteur, avec des prix excédant 90% du CA HT, voire 100% lorsque la rentabilité et l'emplacement sont exceptionnels !

La localisation constitue d'ailleurs le point d'orgue, bien plus que la taille. Être situé en face d'un centre médical ou sur le parcours du marché en centre-ville est bien entendu un atout qui fait grimper les prix. Une réflexion stratégique en amont est donc nécessaire pour une opération de reprise réussie. •

Pharma Cession Conseil, une activité de niche dans le domaine de la Santé.

Créée il y a onze ans par Hugues SPRIET, Pharma Cession Conseil est une agence spécialisée dans l'achat-vente de pharmacies. Zoom sur cette profession au service d'un métier qui a le vent en poupe.

Issu du milieu de la banque, au sein duquel il a étudié le financement des pharmacies, Hugues SPRIET a développé une expertise dans ce domaine afin de se lancer dans l'activité de transaction. Mettre en contact vendeurs et acquéreurs d'officines est un travail qui comprend une partie commerciale dans la recherche du produit, un aspect comptable et financier dans l'évaluation de l'outil de travail et la recherche de financement, un abord juridique dans la rédaction des actes de cession, un volet immobilier dans l'estimation du prix du local et de l'éventuelle habitation attenante, mais aussi un côté humain.

Pourquoi acquéreurs et cédants ont-ils besoin de vous ?

Hugues Spriet : Nos services consistent à garantir aux demandeurs et vendeurs d'acquiescer et de céder l'officine au prix juste. Nous réalisons une étude chiffrée sur la valorisation du Fonds de Commerce et des murs (étude qui porte sur l'activité, la rentabilité, la réserve foncière, les prescripteurs et la concurrence). D'un autre côté, nous nous assurons de la solvabilité des acheteurs avant de les mettre en contact avec nos vendeurs. Nous guidons nos clients dans toutes les étapes de leur installation avec le confort d'un seul interlocuteur pour leurs démarches. Nous sommes en quelque sorte le maître d'œuvre du projet global.

En quoi est-ce un métier humain ?

HS : D'une part, nous accompagnons les acquéreurs dans leur ambition de vie professionnelle. D'autre part, nous



pcc
pharma cession conseil
Secteur Hauts de France

devons gagner la confiance des propriétaires sortants qui vendent avec leur pharmacie le travail de toute une vie. Nous faisons en sorte que cette passation se déroule pour le mieux.

Combien de cessions réalisez-vous par an ?

HS : Dans la région des Hauts-de-France, nous réalisons en moyenne 20 à 25 cessions chaque année. Lorsque nous avons une personne en quête d'installation, cela demande un vrai travail de recherche étant donné que le Préfet ne délivre plus de nouvelles licences et que la plupart des opportunités sont dues à des départs en



Pharmacie de la Pimprenelle, Cécile Drobniski, Bois Grenier (59280)

Hugues Spriet

06.80.60.34.51
hspriet@pharma-cession-conseil.com
117 rue Nationale
59700 Marcq-en-Baroeul

retraite ou des changements de région.

Que pensez-vous du métier de Pharmacien ?

HS : Le réseau des pharmacies est un élément fondamental du système de soin français. La présence des pharmaciens est apparue plus que jamais centrale dans cette période de pandémie. Au-delà du rôle d'un simple commerçant, ils ont une vraie mission de santé publique qui doit être valorisée.

Quels sont vos projets...

HS : Par le biais d'un GIE (Groupement d'Intérêt Économique), nous avons ouvert des cabinets en Martinique et à Caen. Mon objectif est de continuer à développer ce réseau et d'ouvrir d'autres agences sur le territoire. •

**117, rue Nationale,
59700 MARCQ-EN-BAROEUL
Tél. : 03-20-14-78-92
hspriet@pharma-cession-conseil.com**

PHARMA CESSION CONSEIL c'est aussi :



Christophe VEREECKE
06 16 04 85 51

cverecke@pharma-cession-conseil.com



Hugues SPRIET
06 80 60 34 51

hspriet@pharma-cession-conseil.com



Frédérique TIMON
06 96 34 37 27

ftimon@pharma-cession-conseil.com



GIE PCC Lille Métropole - RCS 839803533 - CPI 5906 2016 000 004 958
117 rue Nationale - 59700 Marcq-en-Baroeul

www.pharma-cession-conseil.com

