

**DES PRIX DE CESSION  
DE PHARMACIES  
2023**

*Étude 2024*

<b>1.</b>	<b>ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE</b>	<b>5</b>
	I. Évolution du chiffre d'affaires hors taxe (CA HT) .....	5
	II. Évolution du taux de marge brute globale.....	6
	III. Évolution du taux d'excédent brut d'exploitation (EBE) .....	7
	IV. Rémunération des titulaires en SEL (hors charges TNS) .....	8
	V. Ouvertures de procédures collectives .....	9
	VI. Ouvertures de procédures collectives par région .....	10
<b>2.</b>	<b>ANIMATION DU MARCHÉ</b>	<b>11</b>
	I. Nombre de mutations.....	11
	II. Taux de rotation régionaux.....	12
	III. Départs en retraite (titulaires et anciens titulaires) et décès de titulaires .....	13
<b>3.</b>	<b>PRIX DE CESSIION EN POURCENTAGE DU CA HT</b>	<b>14</b>
	I. Évolution du prix de cession moyen .....	14
	II. Prix de cession par niveau de chiffre d'affaires.....	15
	III. Prix de cession par type d'officine de plus de 1,2 M€ de CA .....	16
	IV. Carte de France des prix de cession des officines de plus de 1,2 M€ de CA ...	17
	V. Évolution des prix de cession en pourcentage du CA HT au cours de l'année.....	18
	VI. Les officines de moins de 1,2 M€ de CA.....	19
<b>4.</b>	<b>PRIX DE CESSIION EN MULTIPLE DE L'EBE « RECONSTITUÉ »</b>	<b>20</b>
	I. Évolution du prix de cession moyen en multiple de l'EBE .....	20
	II. Prix de cession par niveau de chiffre d'affaires.....	21
	III. Prix de cession par type d'officine de plus de 1,2 M€ de CA .....	22
	IV. Carte de France des prix de cession des officines de plus de 1,2 M€ de CA ...	23
	V. Les officines de moins de 1,2 M€ de CA.....	24
<b>5.</b>	<b>PRIX DE CESSIION EN MULTIPLE DE MARGE</b>	<b>25</b>
	I. Prix de cession par niveau de chiffre d'affaires.....	25
	II. Prix de cession par type d'officine de plus de 1,2 M€ de CA .....	26
	III. Carte de France des prix de cession en multiple de marge des officines de plus de 1,2 M€ de CA .....	27
	IV. Les officines de moins de 1,2 M€ de CA.....	28
<b>6.</b>	<b>FOCUS PREMIÈRE INSTALLATION</b>	<b>29</b>
<b>7.</b>	<b>DÉFINITIONS ET MÉTHODOLOGIE</b>	<b>30</b>

## É D I T O R I A L



**Olivier MERCIER**  
Président du directoire

L'année 2023 marque la fin d'un cycle d'activité relativement exceptionnelle pour la pharmacie. Les années Covid et leur gestion sont derrière nous. L'inflation, la hausse des charges et des salaires, la pénurie de médicaments et le développement des « médicaments chers » ont fortement obéré la rentabilité.

Dans ce climat morose, le marché de la transaction officinale est resté dynamique retrouvant le niveau de 2021, en hausse de 8 % par rapport à 2022. La part des ventes de fonds de commerce est restée soutenue, portée par la possibilité d'amortissement et les économies fiscales qui en résultent.



**Jérôme CAPON**  
Directeur du réseau

Dans ce contexte économique complexe, les prix de cession ont évolué à la baisse, poursuivant la tendance annoncée au deuxième semestre 2022. Cette baisse s'observe quelle que soit la taille ou la typologie d'officines. Les disparités entre pharmacies se sont amplifiées, l'écart se creusant entre petites et grosses officines, mettant en péril l'avenir de certaines pharmacies et avec elles le maintien du maillage officinal et l'accès aux soins.

Aujourd'hui, les enjeux de la rentabilité sont d'autant plus forts que la transformation du secteur se poursuit. Le développement croissant des médicaments chers réduit fortement la pertinence d'une valorisation du fonds de commerce effectuée sur la base d'un coefficient de chiffre d'affaires. En complément du multiple de l'EBE retraité, que nous priorisons depuis de nombreuses années chez INTERFIMO, nous avons introduit cette année dans notre étude un nouvel indicateur basé sur la marge commerciale brute. Le prix de vente en multiple de la marge présente l'avantage de prendre en compte l'impact des produits chers sur la rentabilité de l'officine. Pour maintenir la fluidité du marché, cette tendance baissière sur les prix devra se poursuivre.

Pour répondre aux défis de la profession, et s'engager dans une transformation rentable, le pharmacien, chef d'entreprise, devra s'appuyer sur les fondamentaux de son métier : expertise, connaissance des clients, confiance et proximité. Il devra piloter son entreprise pour pérenniser sa rentabilité grâce à une gestion optimale tant en termes de marges que de charges.

La transformation de la profession est en marche, INTERFIMO sera à vos côtés pour vous accompagner tout au long de cette période.

Bonne lecture.



## R E M E R C I E M E N T S

INTERFIMO remercie l'Ordre National des Pharmaciens, la Caisse d'Assurance Vieillesse des Pharmaciens, ainsi que les nombreux conseils spécialisés qui ont contribué à la réalisation de cette étude.

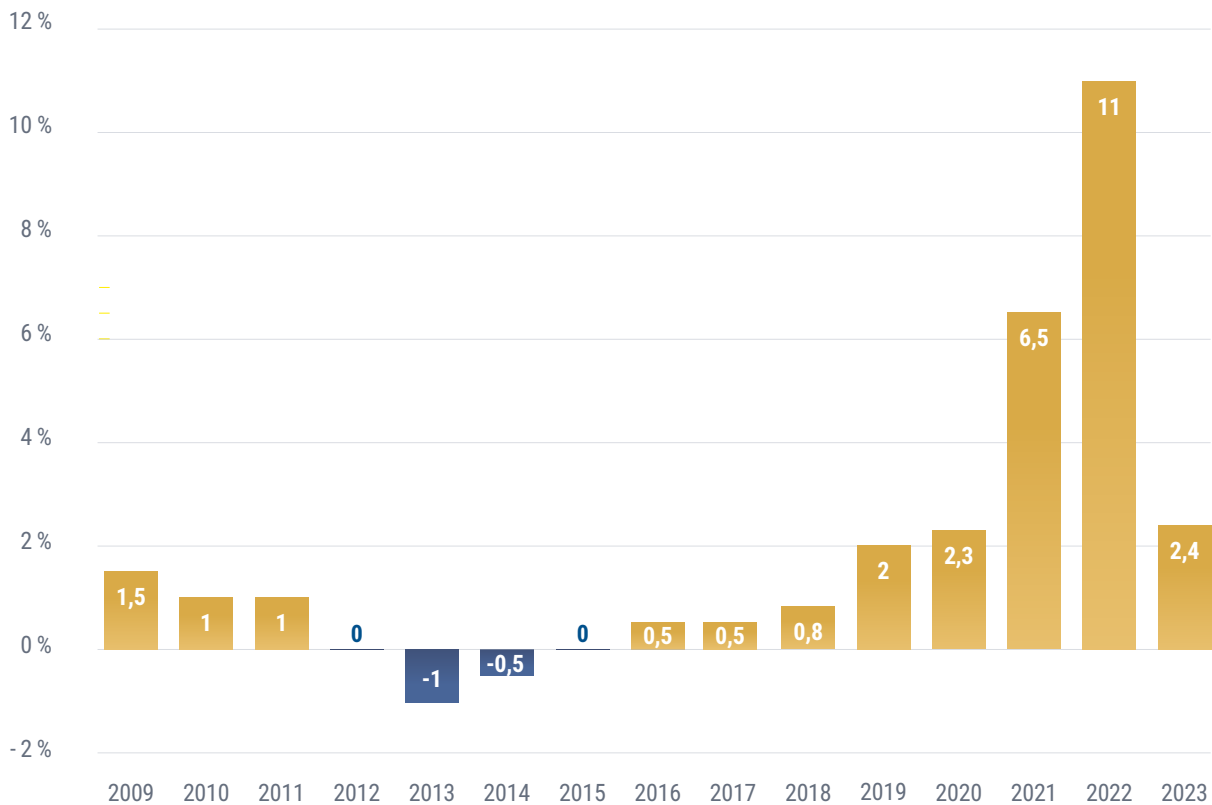
À noter, les nombres indiqués dans les graphiques sont des arrondis.

Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle ainsi que l'utilisation des données de cette étude, faite sans le consentement préalable, exprès et écrit d'INTERFIMO est illicite. Il en va de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par art ou un procédé quelconque.

Cette étude repose sur l'analyse de 939 transactions de fonds d'officine et de titres de participation. Pour les cas d'acquisitions de titres, INTERFIMO a reconstitué la valeur du fonds ayant servi au calcul du prix des titres. C'est cette valeur du fonds qui est prise en compte dans le calcul de nos ratios.

# 1. ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

## I. ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES HT



### 2023 : Une baisse d'activité Covid compensée par les produits chers

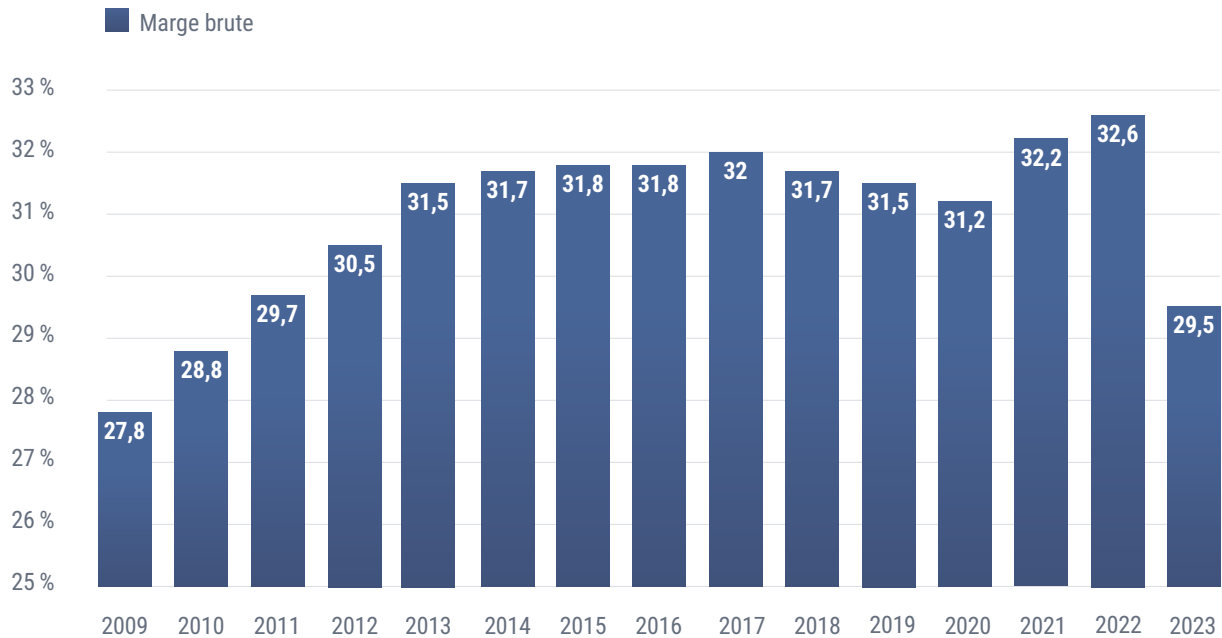
Après deux exercices marqués par des taux de croissance exceptionnels du fait de l'activité Covid, le chiffre d'affaires (CA) augmente de 2,4 % entre 2022 et 2023.

Hors activité Covid, cette croissance est d'environ 7 %, portée par les médicaments remboursables et principalement les médicaments chers, en hausse de 13 % et représentant 37 % des médicaments contre 34 % en 2022.

Les autres ventes sont globalement stables. Nous observons une baisse des produits à 5,5 % de taux de TVA, du fait de la chute des ventes de masques et de gel et, à l'inverse, une croissance de 3 % sur les produits à 10 % de TVA du fait de l'absence de pathologie observée en 2022.

Les honoraires de dispensation et à l'ordonnance, quant à eux, sont stables.

## II. ÉVOLUTION DU TAUX DE MARGE BRUTE GLOBALE



### Le taux de marge diminue très largement en 2023

Nous observons une baisse importante de la marge brute liée principalement à la substitution de l'activité Covid, margeant à 80 %, par des médicaments chers, dont la marge est limitée.

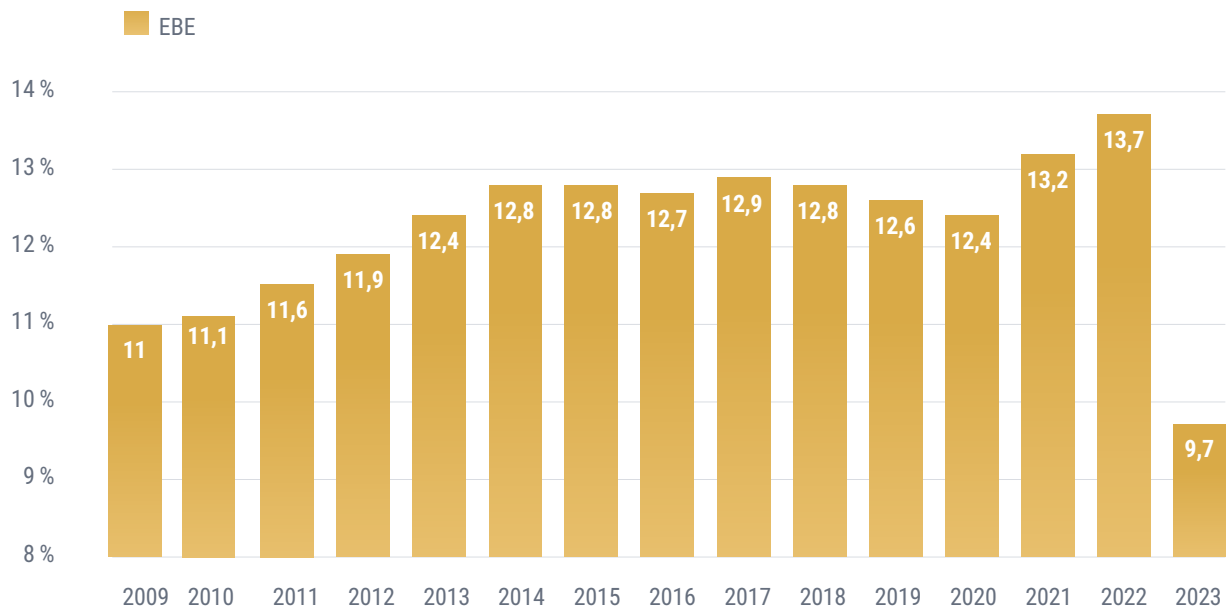
Mais d'autres facteurs ont été observés :

- L'inflation a entraîné une hausse des coûts de marchandises qui n'a pas toujours été reportée sur le prix final par les pharmaciens qui ont voulu maintenir leurs parts de marché.
- Les pénuries de médicaments ont obligé les pharmaciens à s'approvisionner auprès de plusieurs fournisseurs de génériques, réduisant leur pouvoir de négociation et de ce fait leurs remises.
- La chute des ventes de masques et de gel, dont le taux de marge était important.

Si le taux de marge diminue fortement (un peu plus de trois points), la marge en volume est en baisse de 7 %, principalement du fait de l'activité Covid.

Avec l'évolution des produits chers, c'est ce niveau de marge en euros que les pharmaciens devront surveiller pour assurer la couverture de leurs charges.

### III. ÉVOLUTION DU TAUX D'EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)



#### Un effet ciseaux qui impacte fortement le taux d'EBE

L'inflation, qui perdure, a toujours un impact sur les charges fixes, notamment sur les coûts énergétiques de l'officine.

Mais c'est principalement la hausse des frais de personnel, généralisée dans presque toutes les officines, qui pèse sur l'EBE.

Au-delà des revalorisations des grilles salariales, ce sont surtout les tensions persistantes du marché qui impactent les frais de personnel. Les nouveaux recrutements sont réalisés à des coefficients très élevés, ce qui oblige souvent les pharmaciens à réévaluer les salaires des équipes. Même en situation de sureffectif, les pharmaciens hésitent à licencier, par peur d'un départ qui serait difficile à remplacer.

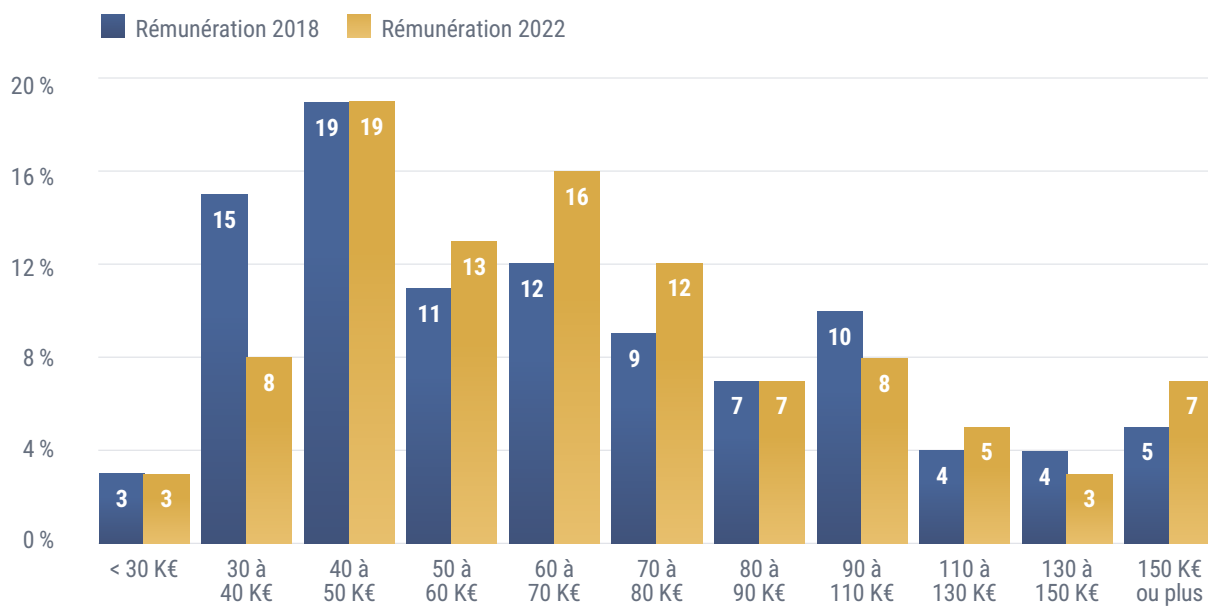
Les frais de personnel représentent un peu plus de 11 % du CA soit une croissance de près de 10 % en volume, observée pour la majorité des officines.

Ces hausses de charges ont un impact de quatre points sur l'EBE, dont le niveau, en pourcentage de CA, est historiquement bas.

Comme pour la marge, c'est bien l'évolution de l'EBE en euros qu'il faut analyser pour mesurer la rentabilité de l'officine.

## IV. RÉMUNÉRATION DES TITULAIRES EN SEL (HORS CHARGES TNS)

Analyse de 638 rémunérations des titulaires tirées des bilans de 2022 et comparatif avec les rémunérations de 2018



### La rémunération des titulaires est stable en 2022 par rapport à 2021

La rémunération médiane est de 62,7 K€ contre 62,8 K€ en 2021 et 60 K€ en 2018.

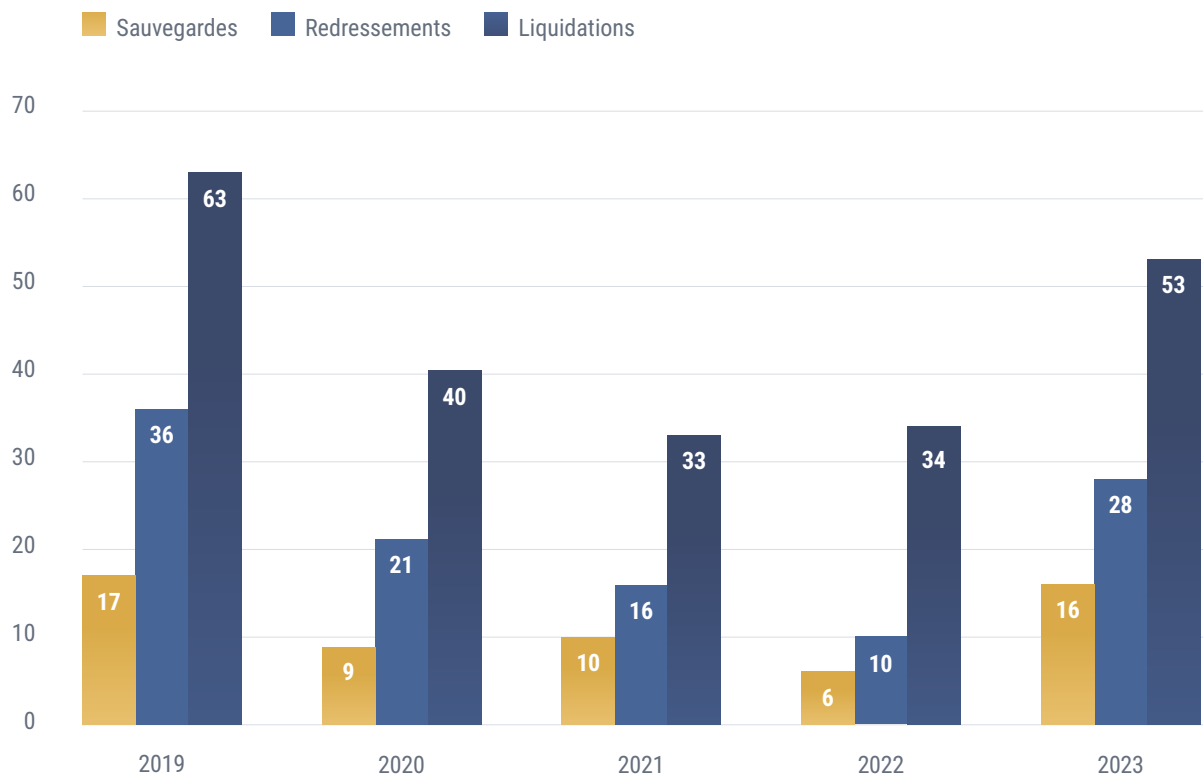
La dispersion diminue avec 60 % des rémunérations comprises entre 45 K€ et 96 K€ contre 45 K€ et 102 K€ en 2021.

En 2018, 38 % des pharmaciens se rémunéraient à moins de 50 K€ par an, ils ne sont plus que 30 % en 2022.

Les rémunérations, en hausse suite aux performances économiques des pharmacies sur les deux derniers exercices, se stabilisent. Les pharmaciens anticipent les remboursements des prêts garantis par l'État (PGE) et la baisse de rentabilité principalement liée à la baisse des ventes des produits Covid.



## V. OUVERTURES DE PROCÉDURES COLLECTIVES



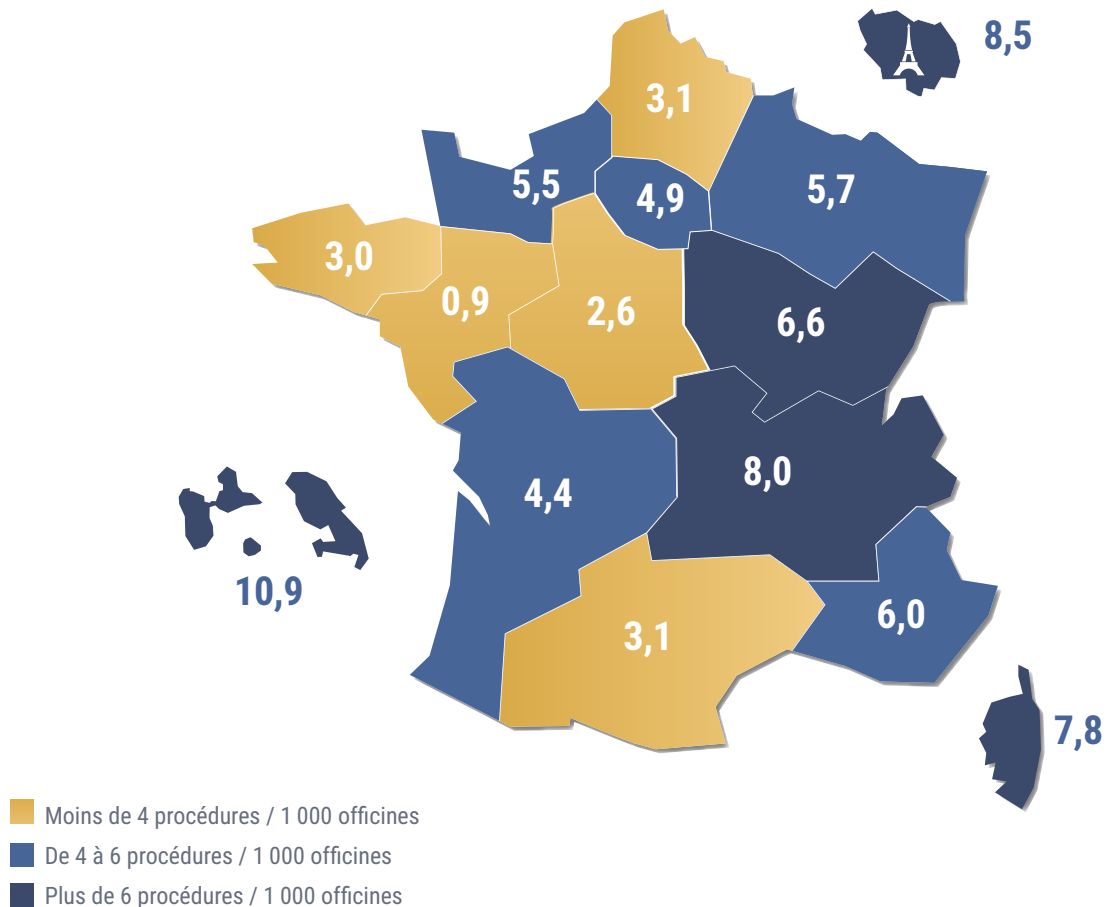
### 2023 : 97 ouvertures de procédures collectives contre 50 en 2022

Au niveau national, toutes entreprises confondues, la croissance du nombre de défaillances est encore de 36 % après la hausse record de 49 % en 2022 (source Altares).

En pharmacie, la hausse est encore plus importante puisque le nombre de défaillances a doublé. Nous rappelons que l'exercice fait suite à trois années de baisses consécutives et que le nombre de défaillances reste inférieur à celui de 2019, avant la crise sanitaire.

Ce sont les sauvegardes et les redressements qui augmentent le plus.

## VI. OUVERTURES DE PROCÉDURES COLLECTIVES PAR RÉGION



### 2023 : 4,8 ouvertures de procédures collectives / 1 000 officines contre 2,4 officines en 2022

Le taux de défaillance augmente mais reste inférieur à son niveau d'avant la crise (5,4 / 1 000 officines en 2019).

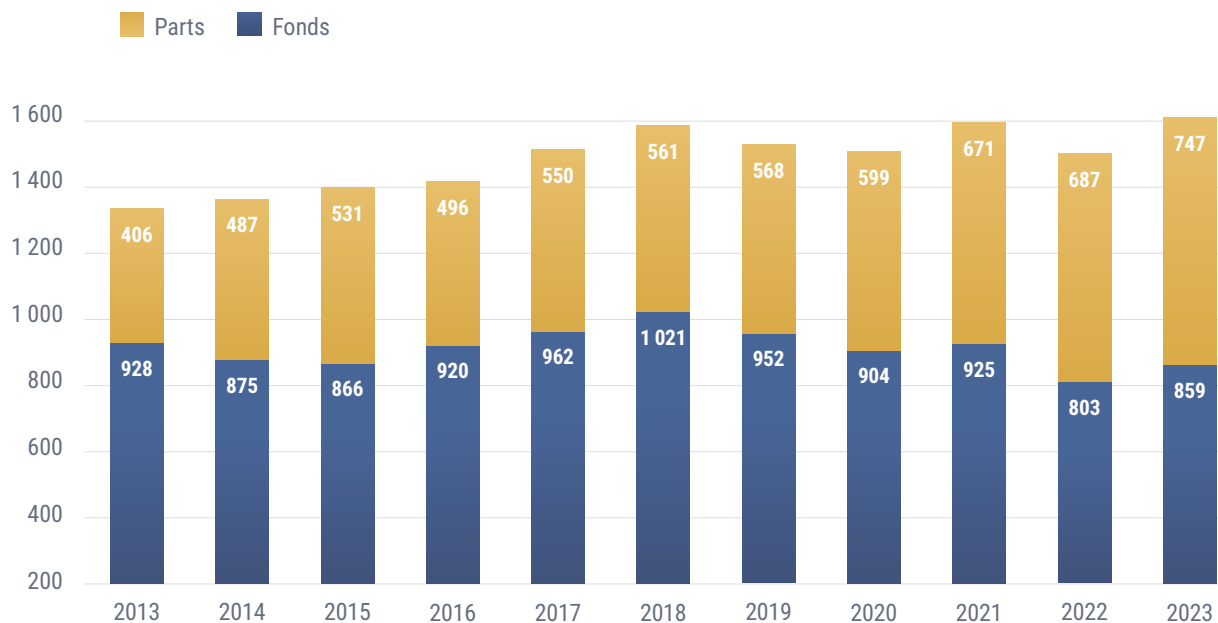
Comme les années précédentes, les DOM et Paris se distinguent par des taux bien supérieurs avec respectivement 10,9 / 1 000 et 8,5 / 1 000.

En région, c'est l'Auvergne-Rhône-Alpes qui présente le taux de défaillance le plus élevé.

À l'inverse, les Pays de la Loire enregistrent moins d'une procédure collective pour 1 000 officines.

## 2. ANIMATION DU MARCHÉ

### I. NOMBRE DE MUTATIONS



**1 606 opérations en 2023 contre 1 490 en 2022, soit une hausse de 8 %**

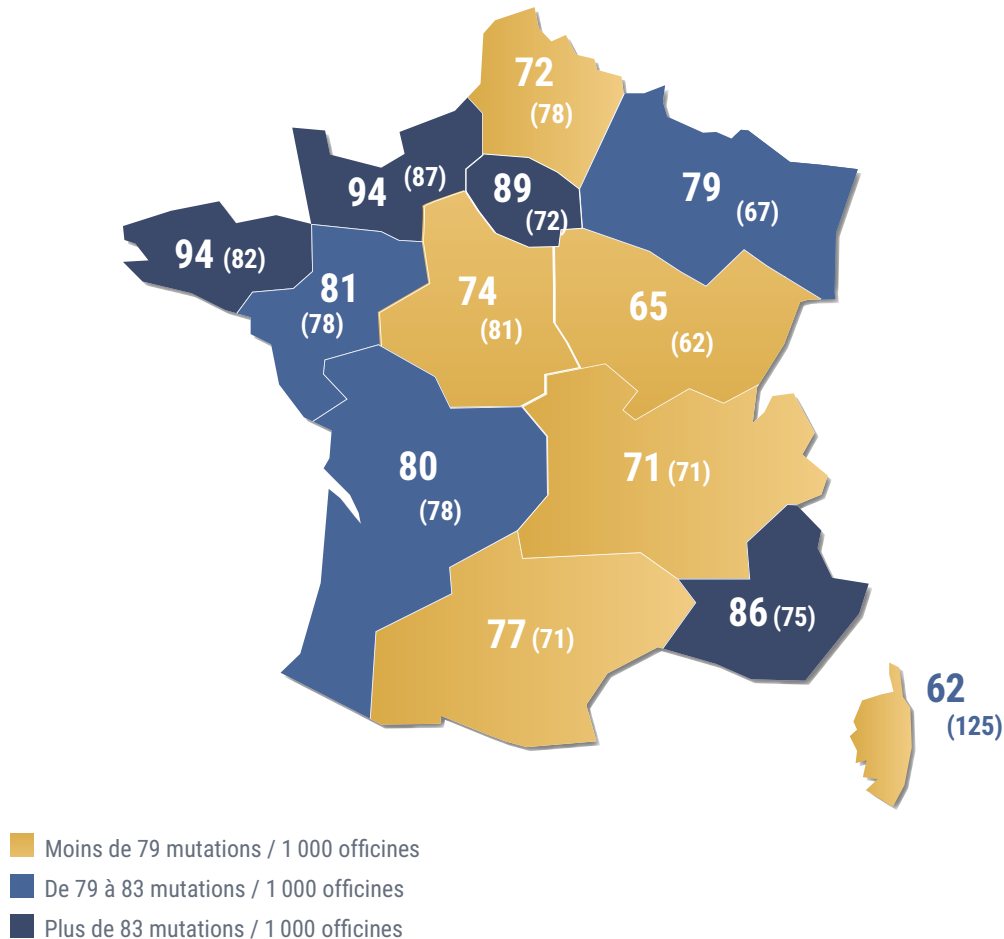
Après une baisse du nombre de transactions observée en 2022, le marché retrouve le dynamisme de 2021.

L'évolution est uniforme sur les cessions de fonds et de titres, dont la part se maintient à 46 %.

La croissance des transmissions de fonds de commerce est certainement portée par la possibilité d'amortissement et les économies fiscales qui en découlent.

## II. TAUX DE ROTATION RÉGIONAUX

### Mobilité des pharmaciens



### **Moyenne France 2023 : 81 mutations (fonds + parts) / 1 000 officines, contre 73 officines en 2022**

Le dynamisme du marché se retrouve dans la hausse du taux de rotation.

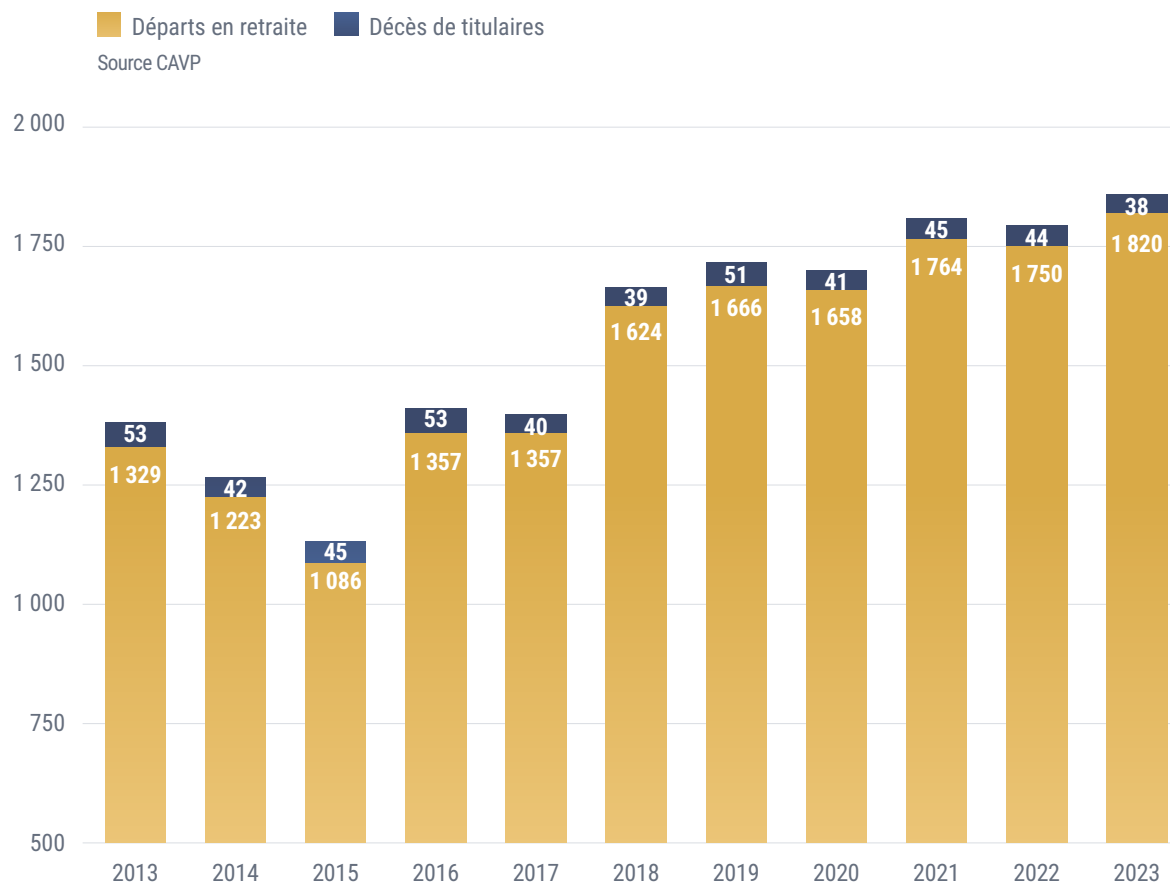
Le taux de rotation diminue dans seulement trois régions.

La Normandie et la Bretagne sont les régions les plus dynamiques avec un taux de rotation de 94 / 1 000.

La Provence-Alpes-Côte d'Azur enregistre la plus forte hausse avec, en 2023, un taux de rotation de 86 / 1 000, supérieur à la moyenne.

La Bourgogne-Franche-Comté reste la région la moins dynamique, avec la Corse qui enregistre une forte baisse.

### III. DÉPARTS EN RETRAITE (TITULAIRES ET ANCIENS TITULAIRES) ET DÉCÈS DE TITULAIRES



#### 1 820 : un nombre record de départs en retraite en 2023

Après une stabilisation en 2022, le nombre de départ en retraite enregistre une hausse de 4 % en 2023.

L'âge moyen du départ à la retraite est inchangé, à près de 65 ans.

Les départs en retraite demeurent en 2023 la principale cause de transmission.

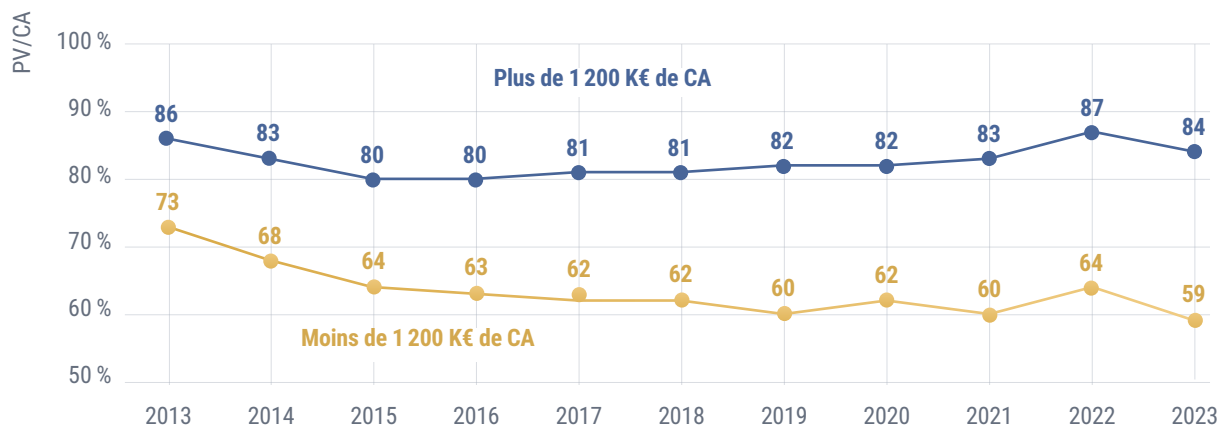
### 3. PRIX DE CESSIION EN POURCENTAGE DU CA HT

Les exercices 2021 et 2022 ont été marqués par une activité Covid (tests et vaccins) plus ou moins importante selon les officines et selon la période.

Ce chiffre d'affaires n'ayant pas vocation à être récurrent, INTERFIMO a choisi, comme dans l'étude précédente, de retraiter l'activité Covid.

Cela signifie que les ratios présentés, ci-dessous, correspondent au prix de vente des officines, rapporté à leur CA HT hors activité Covid.

#### I. ÉVOLUTION DU PRIX DE CESSIION MOYEN



#### L'année 2023 est marquée par une baisse générale et importante du prix de cession moyen en pourcentage de CA

Le prix de cession moyen des officines de plus de 1,2 M€ de CA est de 84 % du CA, en baisse de trois points par rapport à 2022.

La dispersion des prix se stabilise avec 60 % des transactions comprises entre 72 % et 98 % du CA, contre 74 % et 100 % en 2022.

Les officines de moins de 1,2 M€ de CA ont un prix de cession moyen également en baisse et historiquement bas à 59 %.

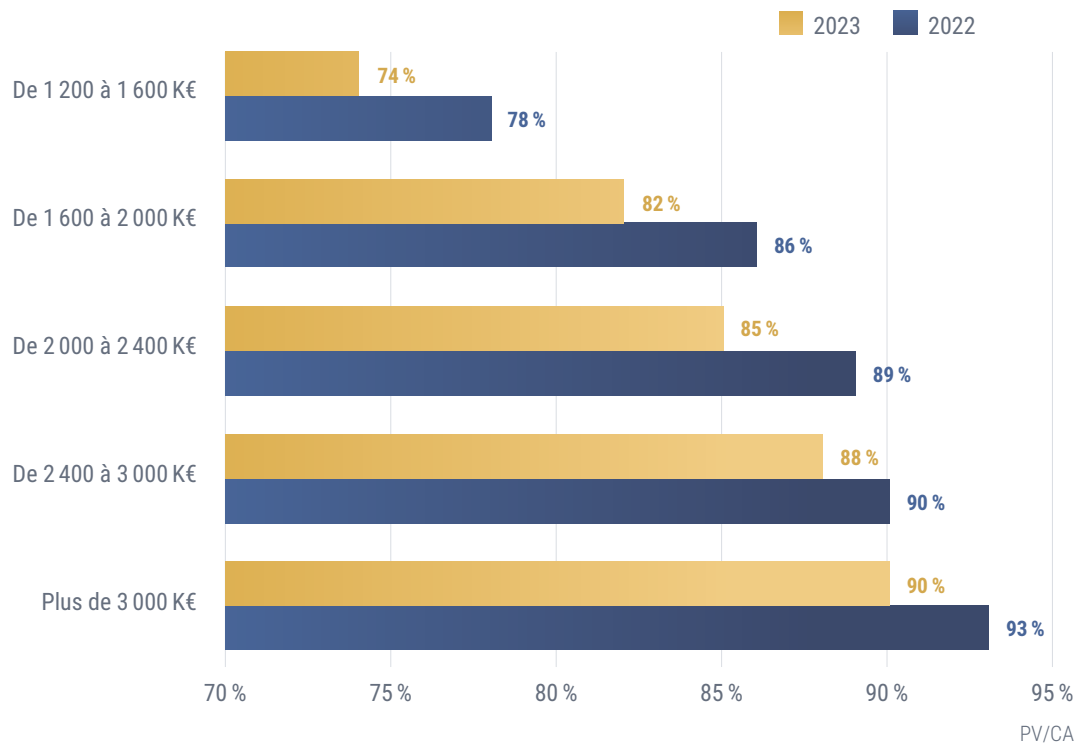
La baisse des prix de cession amorcée sur le quatrième trimestre 2022 s'est confirmée sur 2023. C'est la conséquence d'une régulation du marché face aux prévisions économiques du secteur (baisse des marges liée à la hausse des produits chers et à l'inflation), associée à la hausse des taux d'intérêt qui impacte de plus en plus la capacité d'endettement des acquéreurs.

Comme dans notre précédente étude, les statistiques présentées, ci-dessous, concernent uniquement les officines de plus de 1,2 M€ de CA.

Une étude spécifique sur les petites officines sera présentée en point VI.

## II. PRIX DE CESSION PAR NIVEAU DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Les nombreux regroupements du secteur ainsi que l'évolution des produits chers transforment le marché. La taille des officines augmente et les pharmacies qui réalisent plus de 2,4 M€ de CA sont de plus en plus nombreuses. De ce fait, nous avons distingué, dans cette nouvelle étude, les officines de plus de 3 M€ de CA.

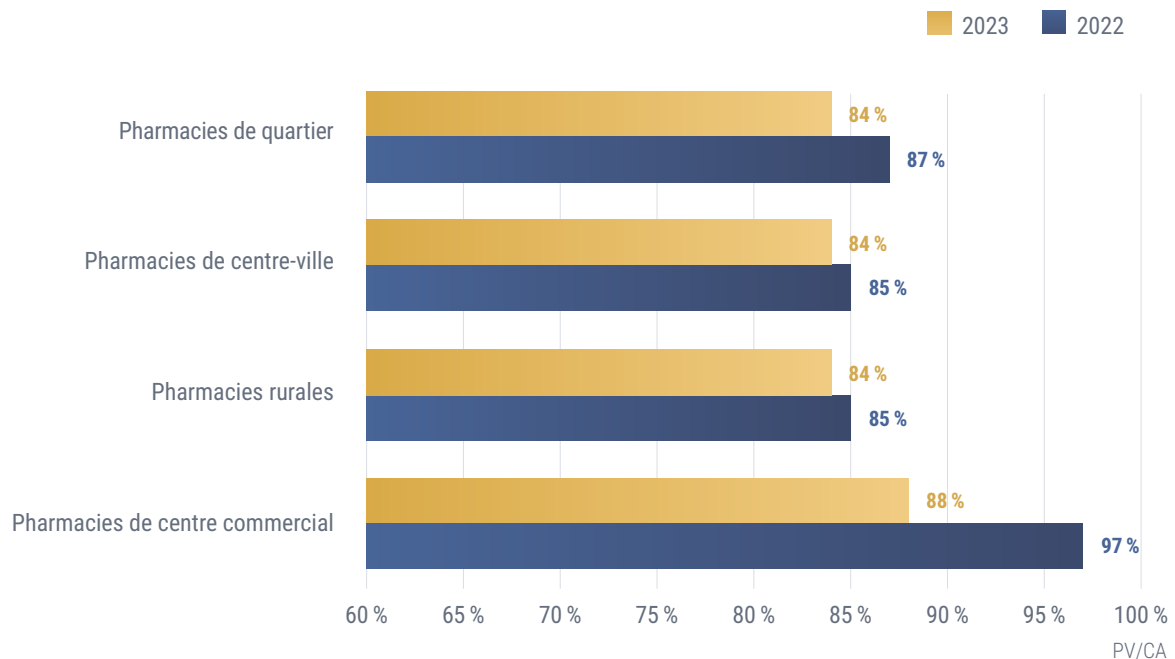


### La taille des officines est un élément déterminant du prix de cession

La baisse des prix moyens en pourcentage de CA s'est généralisée, quel que soit le niveau de CA de l'officine.

Plus le chiffre d'affaires est important, plus le prix de vente en pourcentage de CA est élevé.

### III. PRIX DE CESSION PAR TYPE D'OFFICINE DE PLUS DE 1,2 M€ DE CA



#### Pour chaque catégorie, le prix de cession moyen est en baisse

La baisse est plus marquée pour les officines de centres commerciaux dont le prix de vente moyen passe de 97 % à 88 %. Nous rappelons qu'en 2022, le coefficient de 97 % était élevé du fait d'un CA de référence de 2021 perturbé par la fermeture temporaire de certains centres.

Nous notons également que ces officines représentent moins de 10 % des transactions.

En 2022, nous constatons un amoindrissement des écarts entre les officines rurales et celles de quartier.

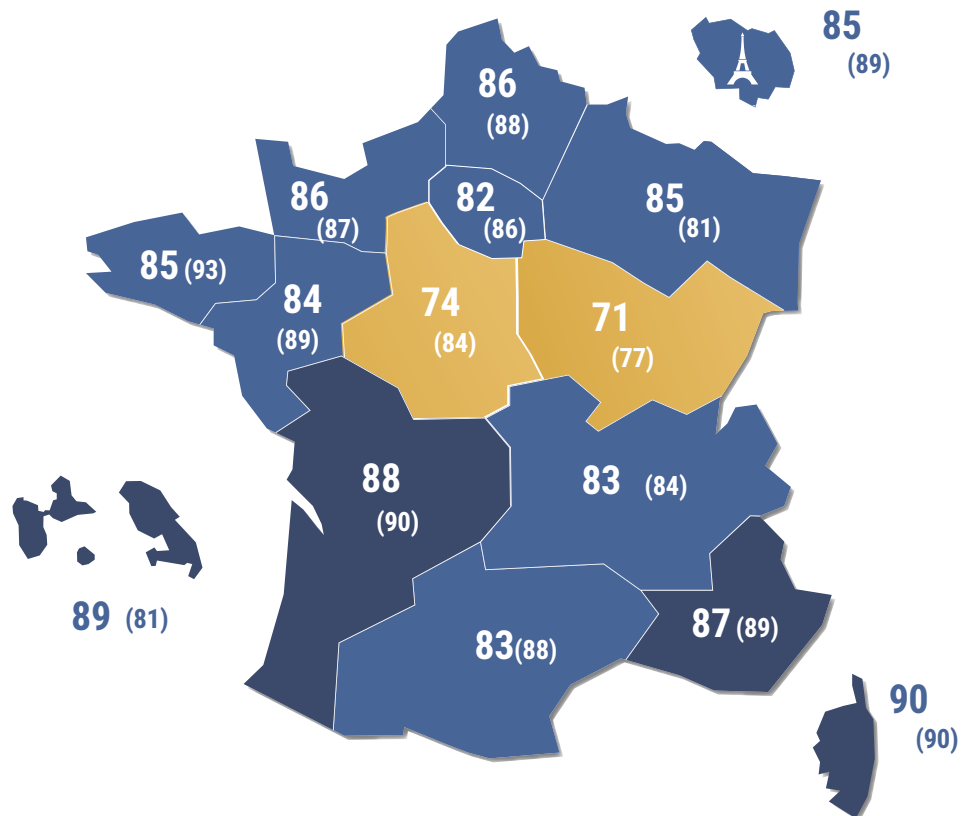
En 2023, le prix de vente moyen est de 84 % du CA, que l'officine soit rurale, de quartier ou de centre-ville.

Le type d'officine n'influence pas le prix de vente en pourcentage de CA, sauf pour les officines de centres commerciaux qui restent les plus recherchées.



## IV. CARTE DE FRANCE DES PRIX DE CESSION DES OFFICINES DE PLUS DE 1,2 M€ DE CA

■ Moins de 82 % ■ De 82 % à 86 % ■ 87 % ou plus



**Moyenne France 2023 : 84 % du CA HT, contre 87 % en 2022**

**Seulement deux régions enregistrent une hausse du prix de cession moyen**

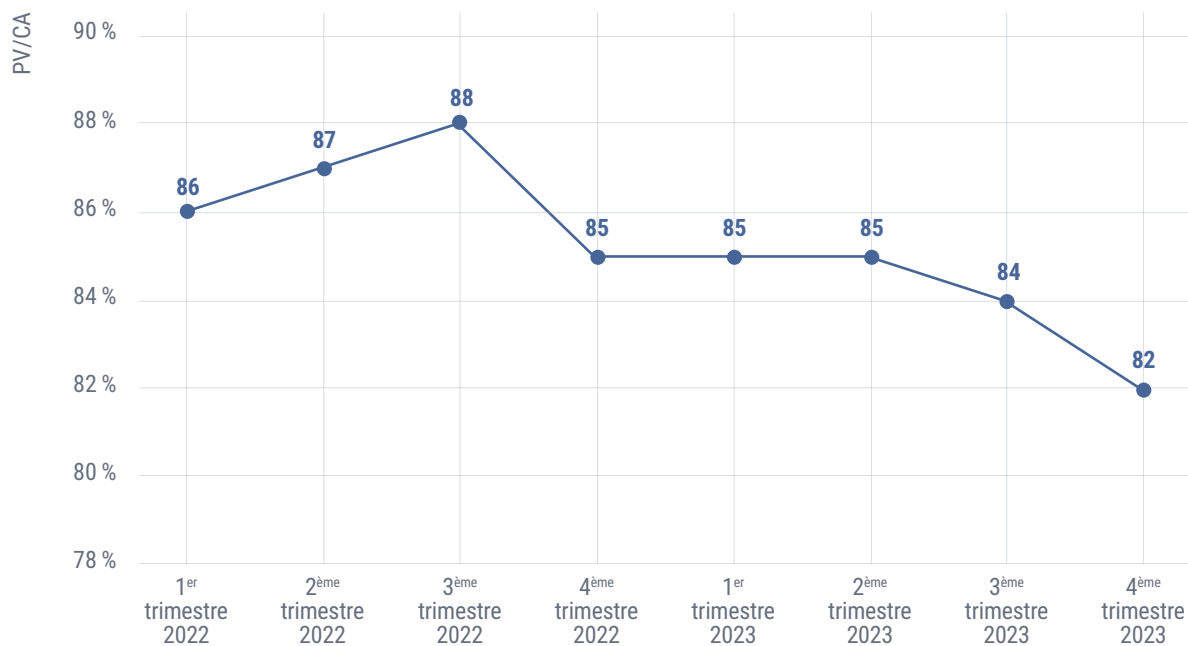
Les régions en hausse sont le Grand-Est et les DOM.

La plus forte baisse se retrouve dans le Centre-Val de Loire.

Comme en 2022, la région la moins valorisée est la Bourgogne-Franche-Comté.

Hormis la Corse et dans les DOM qui enregistrent peu de transactions, c'est en Nouvelle-Aquitaine que le prix moyen est le plus élevé, certainement lié au fort dynamisme de la région.

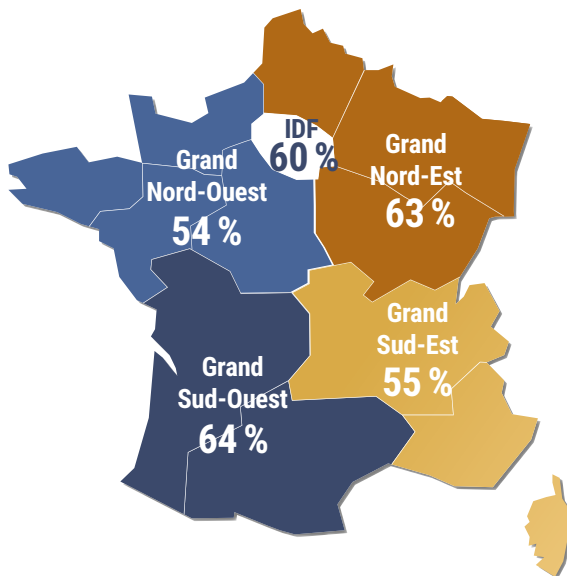
## V. ÉVOLUTION DES PRIX DE CESSIION EN POURCENTAGE DU CA HT AU COURS DE L'ANNÉE



### Une décroissance qui s'accélère

L'analyse des moyennes des prix de cession par trimestre montre que le prix moyen s'était stabilisé sur le premier semestre 2023 et enregistre, en revanche, une baisse importante sur le deuxième semestre.

## VI. LES OFFICINES DE MOINS DE 1,2 M€ DE CA



### Un prix de cession en baisse également pour les petites officines

Ces officines sont de moins en moins prisées et la négociation est souvent à l'avantage de l'acheteur.

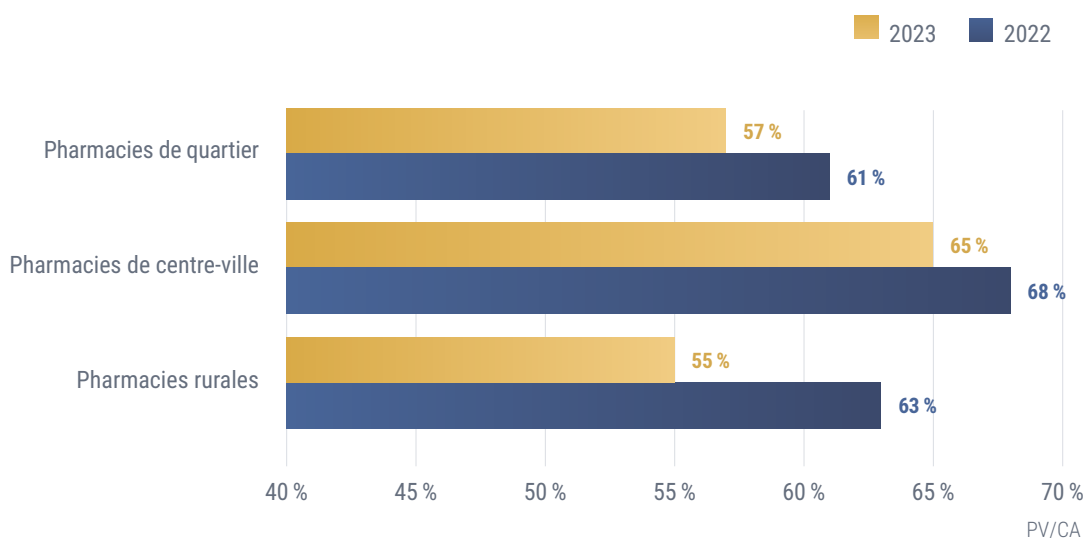
Il s'agit majoritairement d'acquisitions en première installation ou d'opérations de regroupement. Lorsqu'il s'agit d'une acquisition de licence avec restitution, les prix sont particulièrement bas.

En 2023, ces officines se négocient en moyenne à 59 % du CA et 60 % des transactions sont comprises entre 43 % et 75 %.

L'écart se resserre d'une région à l'autre pour les prix de vente moyens des officines de moins d'1,2 M€ de CA.

Le Grand Sud-Ouest reste le mieux valorisé.

Les prix de cession moyens sont en baisse quel que soit le type d'officine. Les petites officines de centre-ville restent cédées à un prix moyen plus élevé que celles de quartier et de milieu rural.



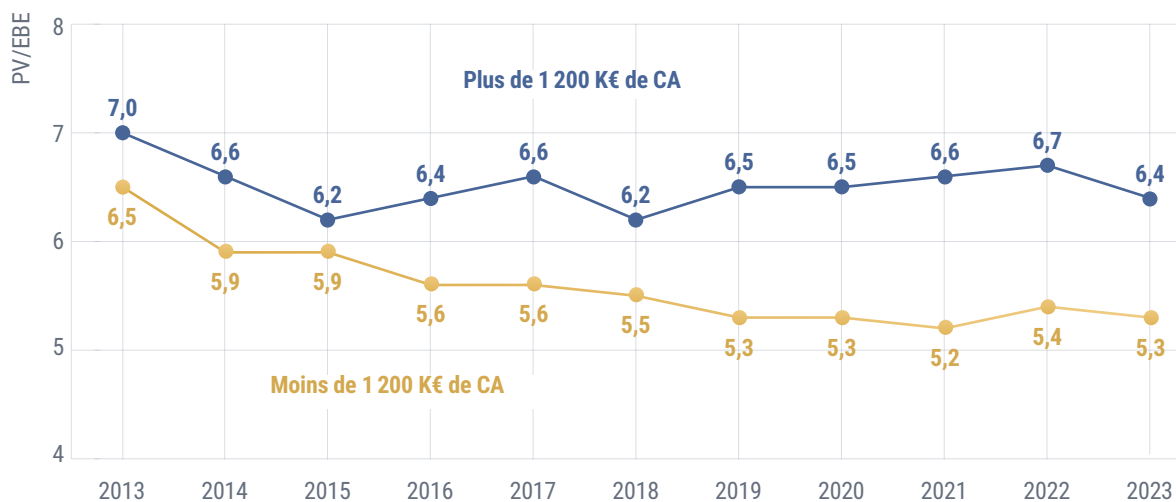
## 4. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'EBE « RECONSTITUÉ » (Avant rémunérations et cotisations sociales des titulaires cédants)

L'activité Covid a eu un impact important sur la marge des officines et donc sur le niveau d'EBE.

Nous ne sommes pas en mesure de retraiter l'EBE, n'ayant pas connaissance des frais généraux et des frais de personnel induits par l'activité Covid.

En conséquence, nous avons exclu de notre panel, comme en 2022, les officines cédées ayant réalisé plus de 4 % de leur CA en activité Covid.

### I. ÉVOLUTION DU PRIX DE CESSION MOYEN EN MULTIPLE DE L'EBE



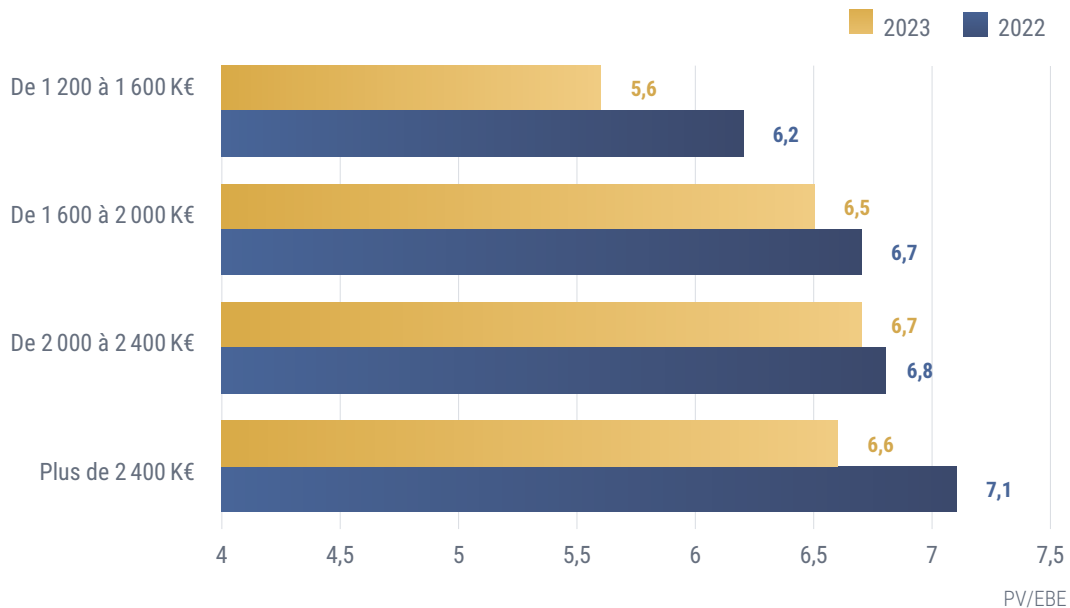
#### En 2023, le prix moyen en multiple de l'EBE est en baisse

Les officines de plus de 1,2 M€ enregistrent une baisse importante par rapport à 2022. Elles se négocient en moyenne à 6,4 fois l'EBE retraité en 2023.

La dispersion est stable avec 60 % des transactions qui sont comprises entre 4,6 et 7,9 fois l'EBE, contre 5 et 8,3 fois l'EBE en 2022.

Le prix des petites officines de moins de 1,2 M€ diminue légèrement pour atteindre en moyenne 5,3 fois l'EBE. Ce prix moyen est relativement stable depuis 2019.

## II. PRIX DE CESSION PAR NIVEAU DE CHIFFRE D'AFFAIRES



### La baisse des prix moyens en multiple d'EBE est généralisée, quel que soit le niveau de CA de l'officine

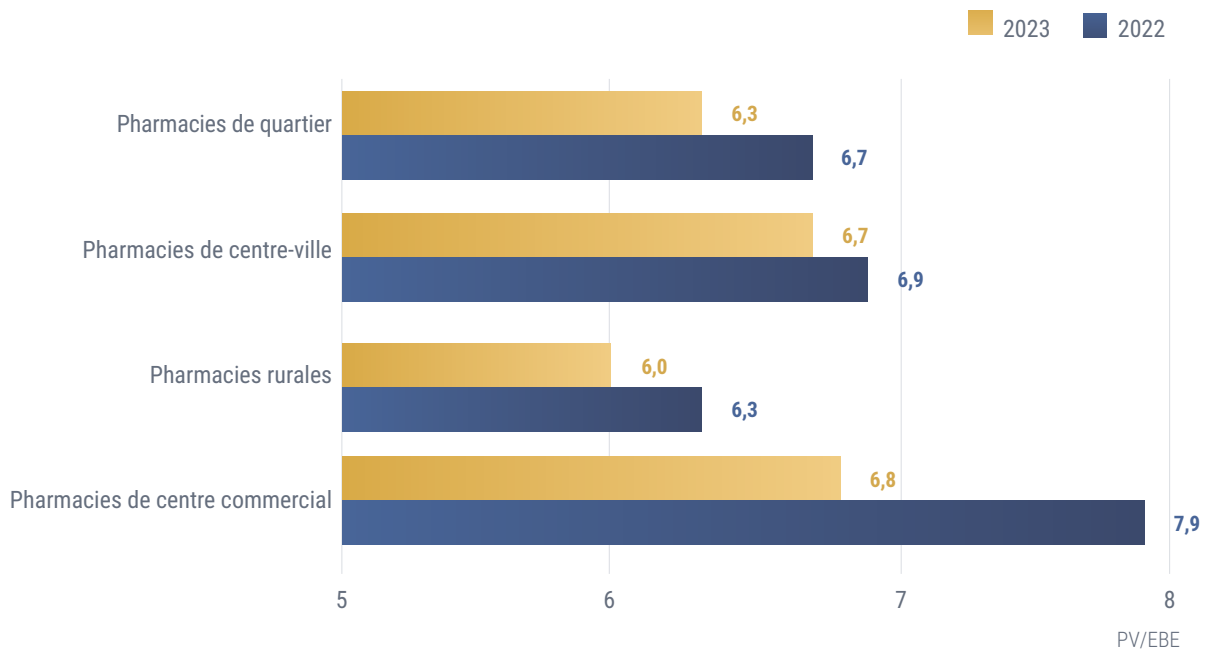
Au-delà de 1,6 M€ de CA, il y a très peu d'écart de prix de vente moyens en multiple d'EBE.

Nous constatons une légère baisse du prix de vente pour les officines de plus de 2,4 M€ de CA.

Nous notons que la rentabilité de ces officines est généralement supérieure à la moyenne.

Ainsi, au-delà d'1,6 M€ de CA, la taille de l'officine est un élément de moins en moins déterminant du prix de vente en multiple d'EBE.

### III. PRIX DE CESSION PAR TYPE D'OFFICINE DE PLUS DE 1,2 M€ DE CA



#### Les pharmacies de centres commerciaux restent les mieux valorisées

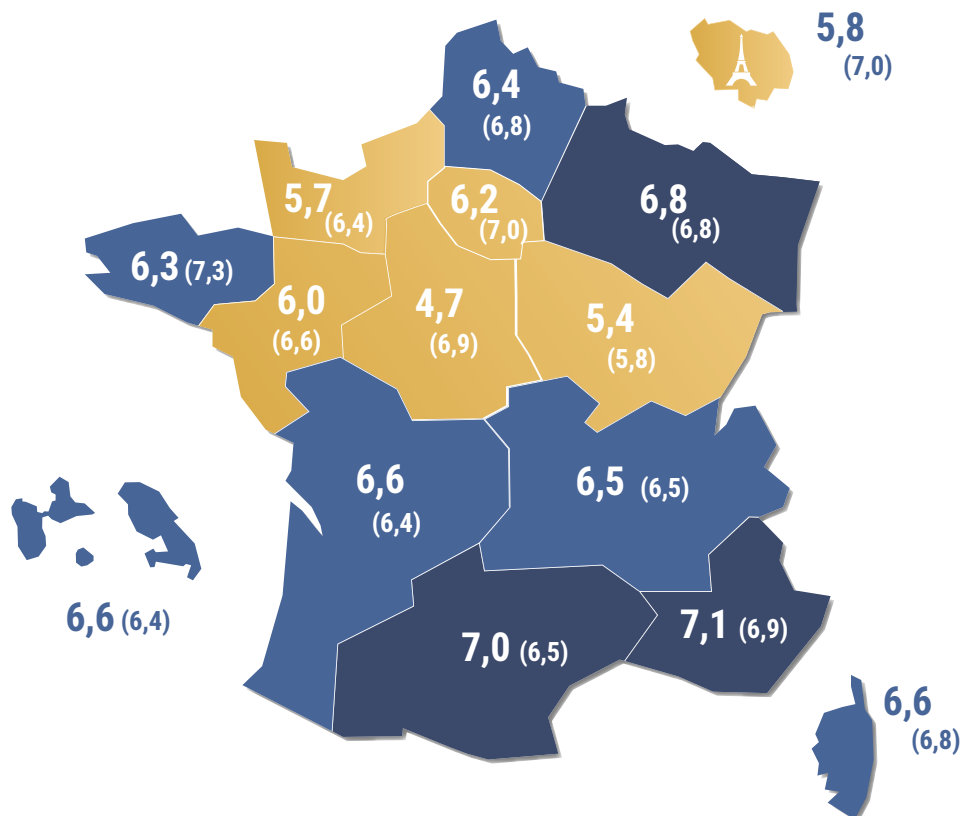
Tous les types d'officine enregistrent une baisse du prix de cession moyen en coefficient d'EBE.

Comme pour les prix de vente en pourcentage de CA, la baisse est importante pour les officines de centres commerciaux.

Le prix moyen des officines rurales est en baisse et bien en dessous de la moyenne nationale. La bonne rentabilité de ce type d'officine pèse sur ce ratio.

#### IV. CARTE DE FRANCE DES PRIX DE CESSIION DES OFFICINES DE PLUS DE 1,2 M€ DE CA

■ Moins de 6,3 ■ De 6,3 à 6,6 ■ Plus de 6,6



#### Par région, les prix de cession en coefficient d'EBE peuvent être très différents des prix de cession en pourcentage de CA

Les prix de cession sont en hausse sur seulement trois régions et stables ou en baisse sur dix régions.

Nous constatons des baisses importantes dans la région Centre-Val de Loire ou à Paris.

C'est dans le sud de la France, en Occitanie et en Provence-Alpes-Côte d'Azur, que les prix de cession moyens en coefficient d'EBE sont les plus élevés.

## V. LES OFFICINES DE MOINS DE 1,2 M€ DE CA

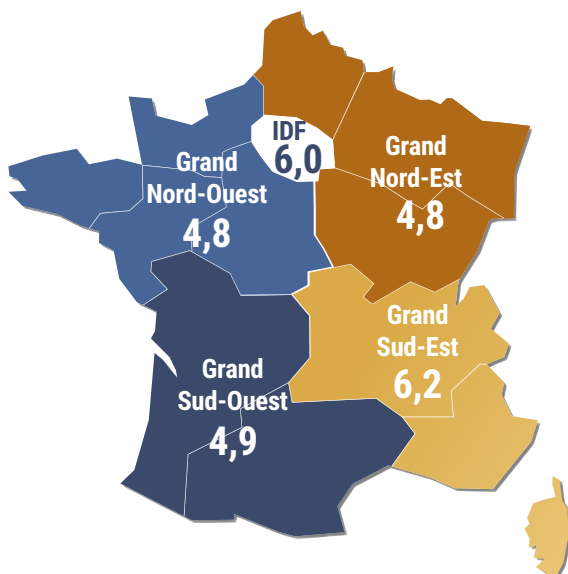
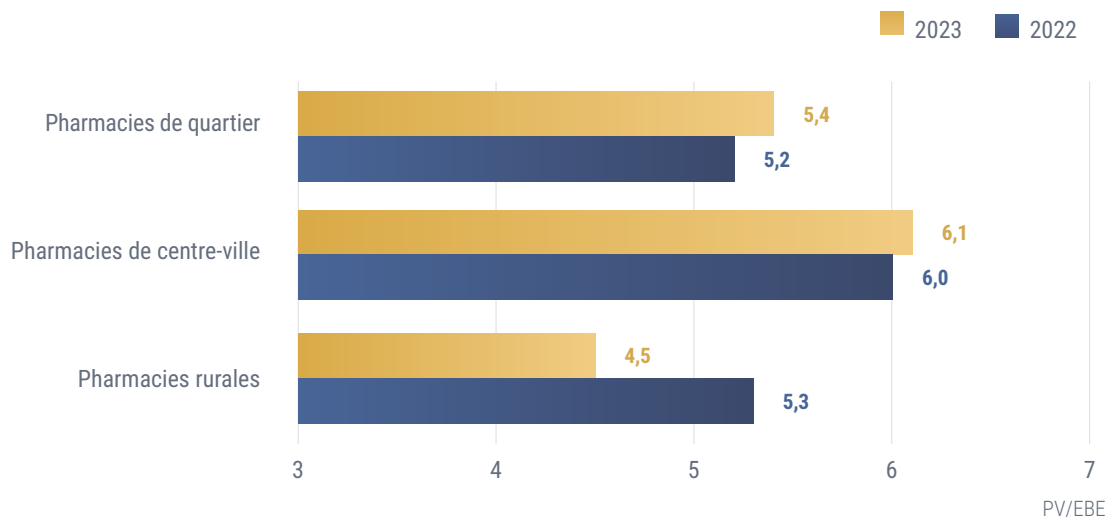
Le prix de cession moyen des officines de moins de 1,2 M€ de chiffre d'affaires est en baisse, passant de 5,4 fois l'EBE en 2022 à 5,3 fois l'EBE en 2023.

La dispersion s'accroît fortement avec 60 % des transactions comprises entre 3,1 et 6,9 fois l'EBE.

La baisse du prix moyen est portée par les officines rurales, dont le prix moyen passe de 5,3 à 4,5 fois l'EBE, après une hausse importante en 2022.

Les officines de centre-ville et de quartier voient une légère augmentation de leur prix de cession.

Ce sont les petites officines de centre-ville qui sont les mieux valorisées.



### Moyenne France 2023 : 5,3 fois l'EBE, contre 5,4 fois l'EBE en 2022

La dispersion des prix de cession des petites officines est marquée géographiquement, par un écart important entre les régions les mieux valorisées, le Sud-Est et l'Île-de-France où les prix moyens sont supérieurs à 6 fois l'EBE et les autres régions où les prix moyens sont inférieurs à 5.



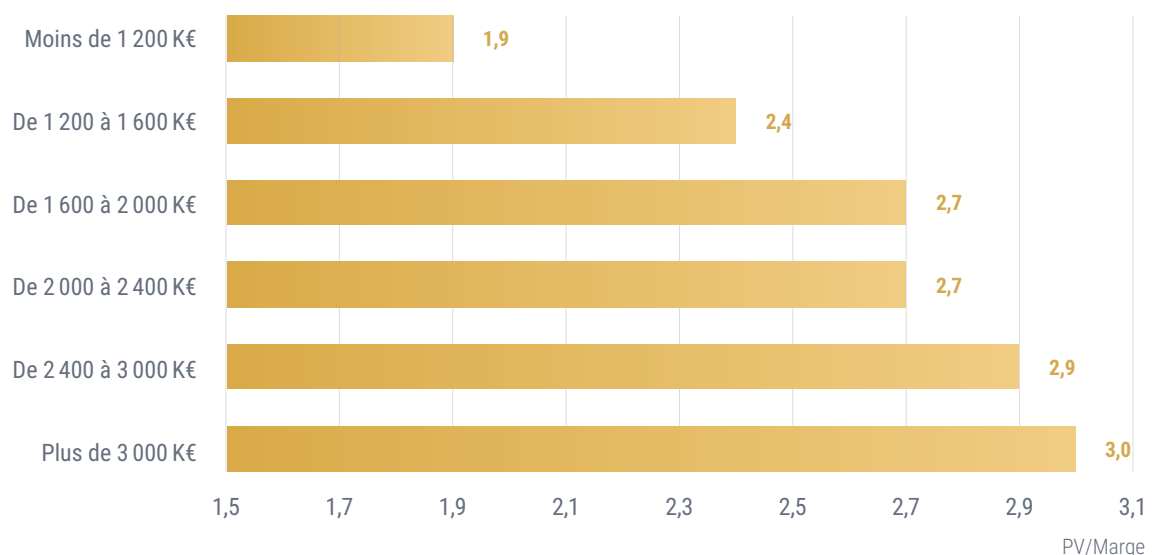
## 5. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE MARGE

Face à l'évolution de la structuration des ventes, INTERFIMO a choisi de publier un nouvel indicateur.

Le prix de vente en multiple de la marge présente l'avantage de prendre en compte l'impact des produits chers sur la rentabilité de l'officine.

Comme pour le prix de vente en coefficient d'EBE, nous avons exclu de l'échantillon les officines dont le chiffre d'affaires Covid est supérieur à 4 % du CA.

### I. PRIX DE CESSION PAR NIVEAU DE CHIFFRE D'AFFAIRES

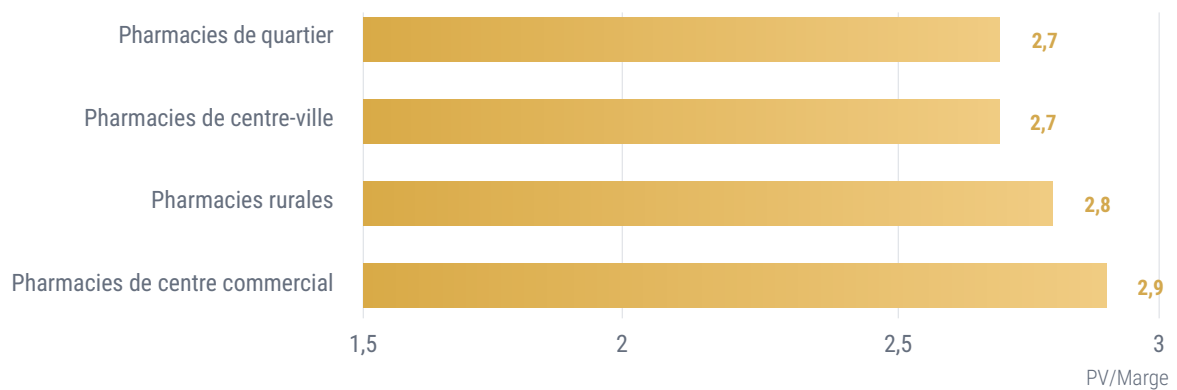


Le prix de vente moyen des officines de moins de 1,2 M€ de chiffre d'affaires est de 1,9 fois la marge et 60 % des opérations se situent entre 1,3 et 2,4 fois la marge.

Pour les officines de plus de 1,2 M€ de CA, le prix de vente moyen est de 2,7 avec 60 % des opérations cédées entre 2,3 et 3,3 fois la marge.

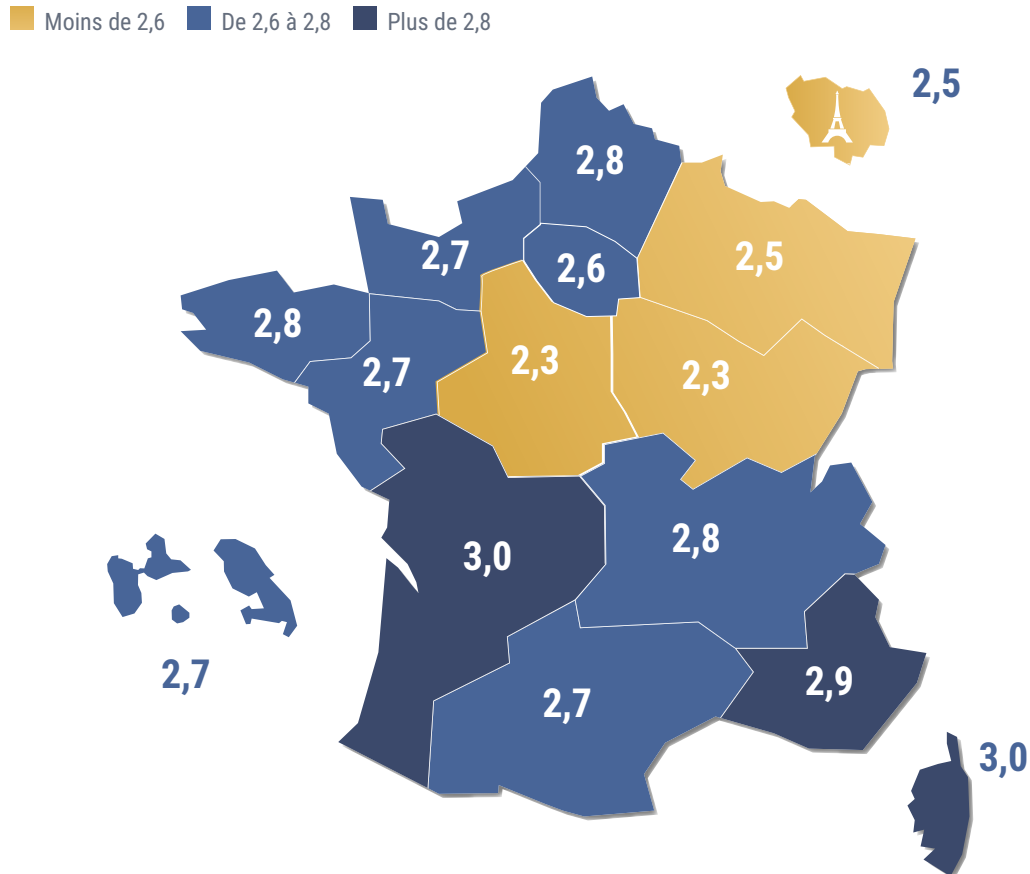
À l'instar du prix de vente en coefficient de CA, la taille de l'officine est un élément déterminant du prix de vente en multiple de marge.

## II. PRIX DE CESSION PAR TYPE D'OFFICINE DE PLUS DE 1,2 M€ DE CA



Les prix de vente moyens en coefficient de marge varient peu selon la typologie de l'officine. Les pharmacies de centres commerciaux restent les mieux valorisées.

### III. CARTE DE FRANCE DES PRIX DE CESSIION EN MULTIPLE DE MARGE DES OFFICINES DE PLUS DE 1,2 M€ DE CA



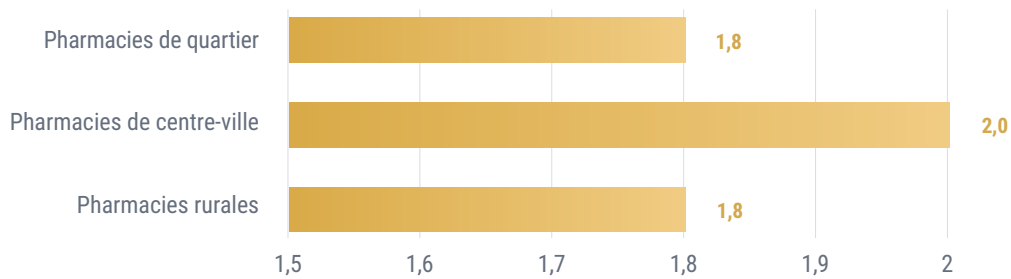
#### Moyenne France 2023 : 2,7

Les prix de cession en multiple de marge par région sont proches des prix de cession en coefficient de CA.

Nous retrouvons la Nouvelle-Aquitaine, Provence-Alpes-Côte d'Azur et la Corse comme étant les régions les mieux valorisées.

De même, le Centre-Val de Loire et la Bourgogne-Franche-Comté sont les régions où les prix de vente sont les plus bas.

## IV. LES OFFICINES DE MOINS DE 1,2 M€ DE CA



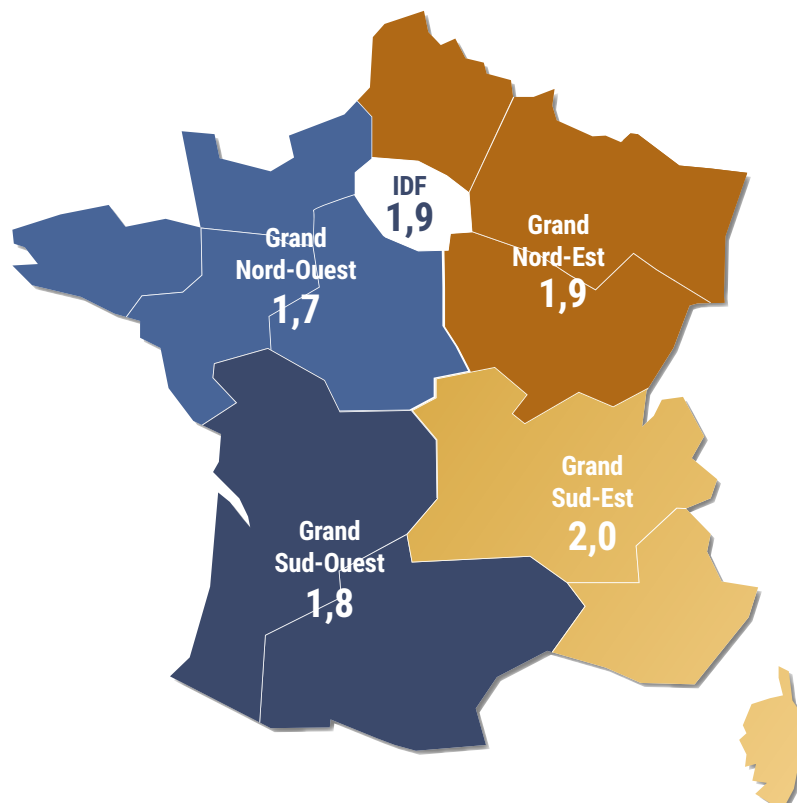
Comme pour les autres indicateurs, ce sont les petites officines de centre-ville qui sont les mieux valorisées.

Les petites officines rurales et de quartier s'échangent au même prix de 1,8 fois la marge de l'officine.

Géographiquement, les prix de vente moyens des petites officines sont assez homogènes, comme pour les prix de cession en pourcentage de CA.

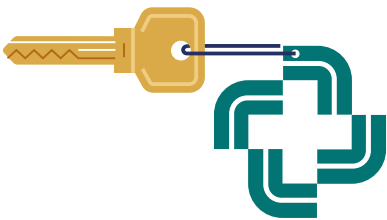
Le Sud-Est est la région la plus chère.

### Moyenne France 2023 : 1,9



## 6. FOCUS PREMIÈRE INSTALLATION

---



- Les premières installations représentent en 2023, **58 % des dossiers étudiés**, contre 62 % en 2022.
- Il s'agit principalement d'acquisition de fonds (**66 %**).
- Le primo-accédant a en moyenne **36 ans**, comme en 2022.
- Les femmes représentent **66 % des primo-accédants** contre 53 % de l'ensemble des acquéreurs.
- Le montant moyen du CA (hors Covid) des officines acquises en première installation est toujours en hausse à **2,1 M€** contre 2 M€ en 2022 et 1,7 M€ en 2021.
- **38 % d'entre eux s'installent seuls**. C'est moins qu'en 2022 où ils représentaient 41 %.
- **25 % s'installent à plusieurs titulaires** (en première installation ou en réinstallation) contre 21 % en 2022, conséquence de la hausse de CA.
- **37 % sont accompagnés d'investisseurs**.
- **19 % des premières installations sont des pharmacies de moins de 1,2 M€**. Les prix moyens sont très proches des moyennes nationales : 60 % du CA, 5,2 fois l'EBE et 1,9 fois la marge.
- Pour les autres opérations de première installation (officines de plus de 1,2 M€ de CA), les prix moyens sont également dans la lignée des moyennes nationales : de **83 % du CA**, 6,4 fois l'EBE et 2,7 fois la marge.

## 7. DÉFINITIONS ET MÉTHODOLOGIE

---

### **LE FONDS D'OFFICINE**

Il s'agit des éléments incorporels et corporels de l'officine, nécessaires à la poursuite de l'activité. Le prix du fonds ne tient pas compte des autres éléments du bilan comme les stocks, la trésorerie, etc.

### **PRIX DES TITRES D'UNE SOCIÉTÉ**

Lors d'une acquisition de titres (parts ou actions), l'acquéreur achète tout ou partie de la société, reprenant ainsi son actif et son passif. Le prix des titres est calculé à partir de la valorisation du fonds, qui permet de réévaluer l'actif. On déduit les dettes de la société de cet actif réévalué pour obtenir le prix des titres.

Pour les cas d'acquisitions de parts de sociétés, INTERFIMO a reconstitué la valeur du fonds ayant servi au calcul des titres. C'est cette valeur du fonds qui est prise en compte dans le calcul de notre ratio.

### **EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)**

L'EBE est un indicateur déterminant pour l'analyse financière : il s'agit du bénéfice avant déduction des frais financiers, des amortissements et des charges exceptionnelles. C'est, en résumé, la marge bénéficiaire permettant de rembourser les crédits (intérêts et capital), payer les impôts pour les structures à l'impôt sur les sociétés (IS) et assurer le train de vie des titulaires pour les structures à l'impôt sur le revenu (IR).

### **EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION RETRAITÉ**

Afin de publier un ratio simple et transposable dans le temps, à partir de près de 1 000 transactions de pharmacies aux profils disparates (IR/IS, un ou plusieurs titulaires, parfois à temps partiel, un ou plusieurs repreneurs...), INTERFIMO « reconstitue » un EBE standard :

- avant rémunérations et charges sociales des titulaires,
- incluant certaines recettes (ROSP, frais de garde...) qui sont parfois affectées en « subventions d'exploitation » ou en « autres produits ».

### **LA MARGE BRUTE**

Il s'agit de la marge brute globale c'est-à-dire le chiffre d'affaires de l'officine (ventes et honoraires) moins les achats et les variations de stock de marchandises. Elle inclut l'ensemble des honoraires, des prestations de service, des coopérations commerciales et l'ensemble des nouvelles rémunérations et nouvelles missions.

Pour plus d'informations,  
contactez votre interlocuteur local



## VALORISE VOTRE ENTREPRISE LIBÉRALE

INTERFIMO vous propose d'estimer  
la valeur de votre activité.  
Cette évaluation repose sur  
une analyse complète de votre  
entreprise : activité, organisation,  
ressources stratégiques.

### » POUR QUI ?

Toute profession libérale  
réglementée

### » DANS LE CADRE D'UNE...

- Cession
- Restructuration
- Association
- Vente à soi-même

### » CONFIEZ VOTRE ENTREPRISE À UN EXPERT

**Blandine PISANESCHI**

*Responsable du pôle Évaluation*

✉ [blandine.pisaneschi@interfimo.fr](mailto:blandine.pisaneschi@interfimo.fr)

☎ 01 44 18 17 13



Maison des Professions Libérales

46, boulevard de La Tour-Maubourg - 75343 PARIS Cedex 07 - [www.interfimo.fr](http://www.interfimo.fr)

0810 26 26 26 Service 0,06 € / min  
+ prix appel

SA à Directoire et Conseil de surveillance au capital de 93.832.000 € - Société de financement agréée 702 010  
513 RCS Paris - APE 6492Z. Inscrit sous le n° d'immatriculation d'intermédiaire en assurance ORIAS 07 027 249