

PRIX DE CESSION DES PHARMACIES EN 2024

Étude 2025

1.	ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE	5
1.1.	Évolution du chiffre d'affaires hors taxe (CA HT)	5
1.2.	Évolution du taux de marge brute globale.....	6
1.3.	Évolution du taux d'excédent brut d'exploitation (EBE)	7
1.4.	Rémunération des titulaires en SEL (hors charges TNS)	8
1.5.	Ouvertures de procédures collectives	9
1.6.	Ouvertures de procédures collectives par région	10
2.	ANIMATION DU MARCHÉ	11
2.1.	Nombre de mutations.....	11
2.2.	Taux de rotation régionaux.....	12
3.	PRIX DE CESSION EN POURCENTAGE DU CA HT	13
3.1.	Notre échantillon.....	13
3.2.	Évolution du prix de cession moyen	14
3.3.	Prix de cession par niveau de chiffre d'affaires	15
3.4.	Prix de cession par type d'officine de plus de 1,2 M€ de CA	16
3.5.	Carte de France des prix de cession des officines de plus de 1,2 M€ de CA ...	17
3.6.	Évolution des prix de cession en pourcentage du CA HT au cours de l'année	18
3.7.	Les officines de moins de 1,2 M€ de CA.....	19
4.	PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE MARGE	21
4.1.	Prix de cession par niveau de chiffre d'affaires.....	22
4.2.	Prix de cession par type d'officine de plus de 1,2 M€ de CA	23
4.3.	Carte de France des prix de cession en multiple de marge des officines de plus de 1,2 M€ de CA	24
4.4.	Les officines de moins de 1,2 M€ de CA.....	25
5.	PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'EBE « RECONSTITUÉ »	26
5.1.	Évolution du prix de cession moyen en multiple de l'EBE	26
5.2.	Prix de cession par niveau de chiffre d'affaires	28
5.3.	Prix de cession par type d'officine de plus de 1,2 M€ de CA	29
5.4.	Carte de France des prix de cession des officines de plus de 1,2 M€ de CA ...	30
5.5.	Les officines de moins de 1,2 M€ de CA.....	31
6.	FOCUS PREMIÈRE INSTALLATION	32
	ET SI NOUS CHANGIONS DE RÉFÉRENCES ?	33
	DÉFINITIONS ET MÉTHODOLOGIE	35

É D I T O R I A L



Olivier MERCIER
Président du directoire

Entre situation politique incertaine, menace de hausse de fiscalité, baisse de l'investissement, augmentation du nombre de défaillance d'entreprises, l'année 2024 aura été marquée par l'incertitude. L'économie de l'officine n'aura pas échappé à ce contexte. L'inflation, la hausse des charges et des salaires, ont fortement pesé sur la rentabilité.

Dans ce climat teinté d'incertitude, le marché de la transaction officinale s'est fortement ralenti, avec une baisse de 10% par rapport à 2023, considérée comme une année de rattrapage. La part des ventes de fonds de commerce a fortement baissé malgré la possibilité d'amortissement et les économies fiscales qui en résultent.

Il est clair qu'aujourd'hui, les enjeux de la rentabilité sont d'autant plus forts que la transformation du secteur s'accélère.

Dans ce contexte économique contrasté, l'analyse de l'évolution des prix n'est pas simple. Les référentiels bougent et les questions sont nombreuses :

- la valorisation sur la base d'un coefficient de chiffre d'affaires a-t-elle encore du sens ?
- Pourquoi parler d'un coefficient calculé sur la marge ?
- L'augmentation du multiple de l'EBE signifie-t-elle que les prix augmentent ?
- Secteur rural, centre-ville, centre commercial, quel impact sur la valeur ?
- La taille est-elle un critère déterminant du prix ?
- Quel impact sur les premières installations ?

Les équipes d'Interfimo sont à vos côtés pour répondre à toutes ces questions et vous accompagner dans vos projets et choix stratégiques.

Bonne lecture.

REMERCIEMENTS

INTERFIMO remercie l'Ordre National 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.

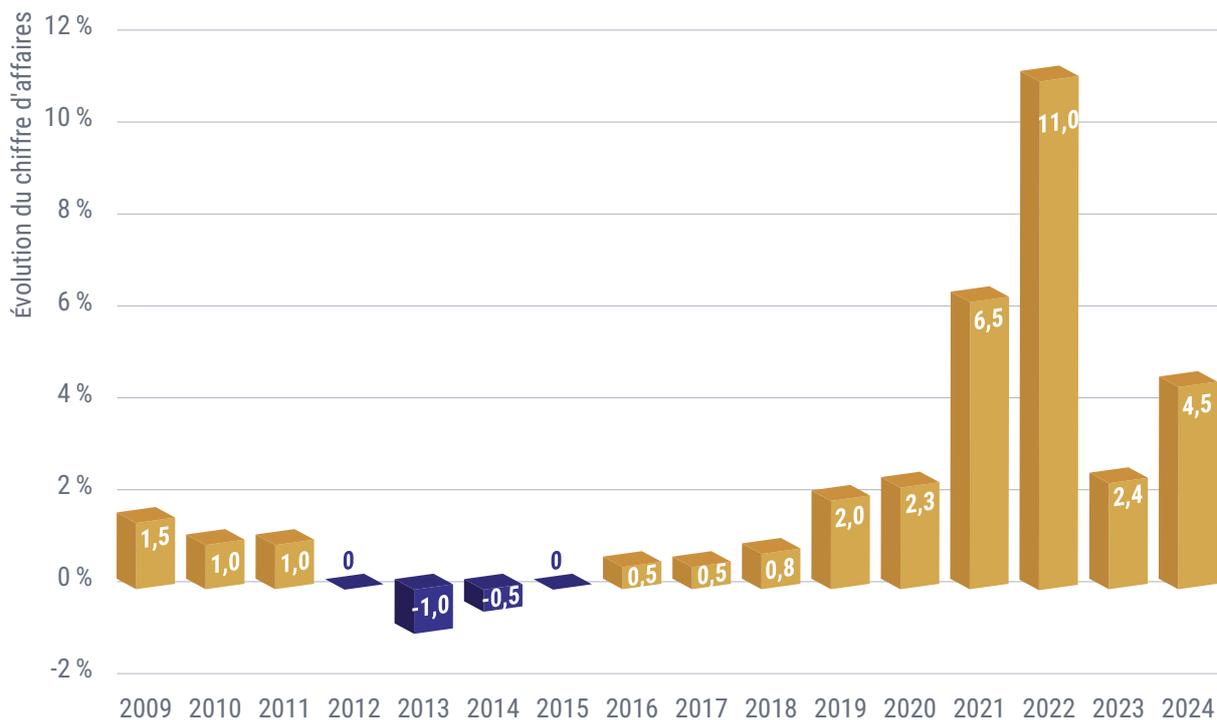
Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement préalable, expresse et écrit d'INTERFIMO est illicite. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par un art ou un procédé quelconque. Par ailleurs, toute utilisation des données de cette étude, sous quelque forme que ce soit, sans le consentement préalable, expresse et écrit d'INTERFIMO, est interdite.

Cette étude repose sur l'analyse de 887 transactions de fonds d'officine et de titres de participation. Pour les cas des acquisitions de titres, INTERFIMO a reconstitué la valeur du fonds ayant servi au calcul du prix des titres. C'est cette valeur de fonds qui est prise en compte dans le calcul de nos ratios.



1. ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

1.1. ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES HORS TAXE (CA HT)



2024 : la croissance des produits chers se poursuit

Le chiffre d'affaires (CA) augmente en moyenne de 4,5%, porté par les médicaments de plus de 150 €, dont la croissance est de plus de 10% sur l'exercice.

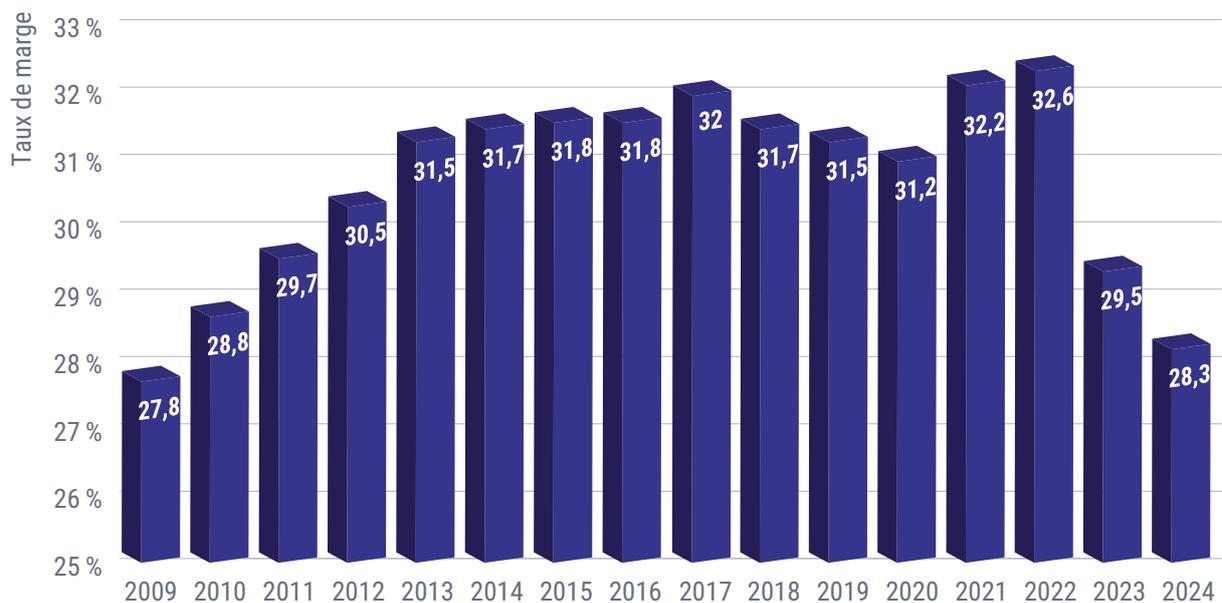
Les ventes en volume sont stables.

L'évolution du CA est très variable d'une officine à l'autre. Le fossé se creuse entre grandes et petites pharmacies, ces dernières voyant très souvent leur CA baisser.

Cela a pour conséquence d'accélérer leurs difficultés, notamment de trésorerie.

Le marché s'oriente de plus en plus vers les pharmacies de taille importante au détriment des plus petites.

1.2. ÉVOLUTION DU TAUX DE MARGE BRUTE GLOBALE



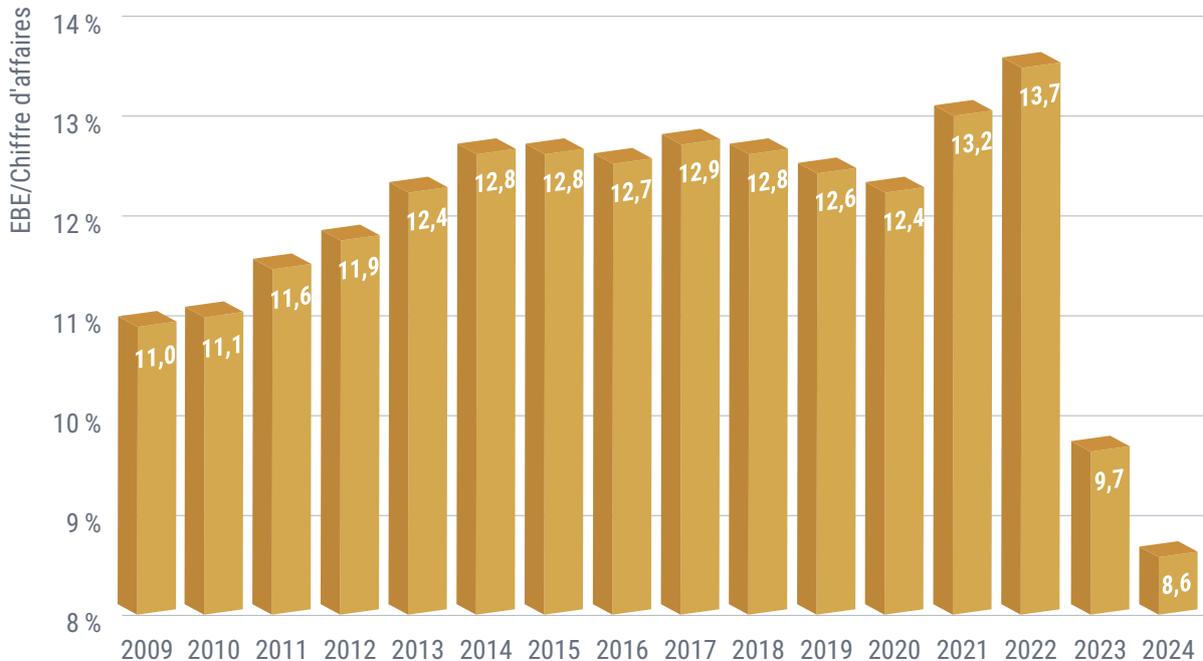
2024 : un taux de marge toujours en baisse

Le taux de marge brute diminue en 2024 d'un peu plus d'un point et s'inscrit à 28,3% du CA sous l'effet notamment de l'augmentation des produits chers à faible marge.

En cause également, le renchérissement des achats, qui n'est pas toujours répercuté sur les prix de vente.

Il est important de noter qu'en volume, la marge est quasiment stable.

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



2024 : un taux d'EBE historiquement bas

L'excédent brut d'exploitation (EBE) représente en 2024, 8,6 % du CA.

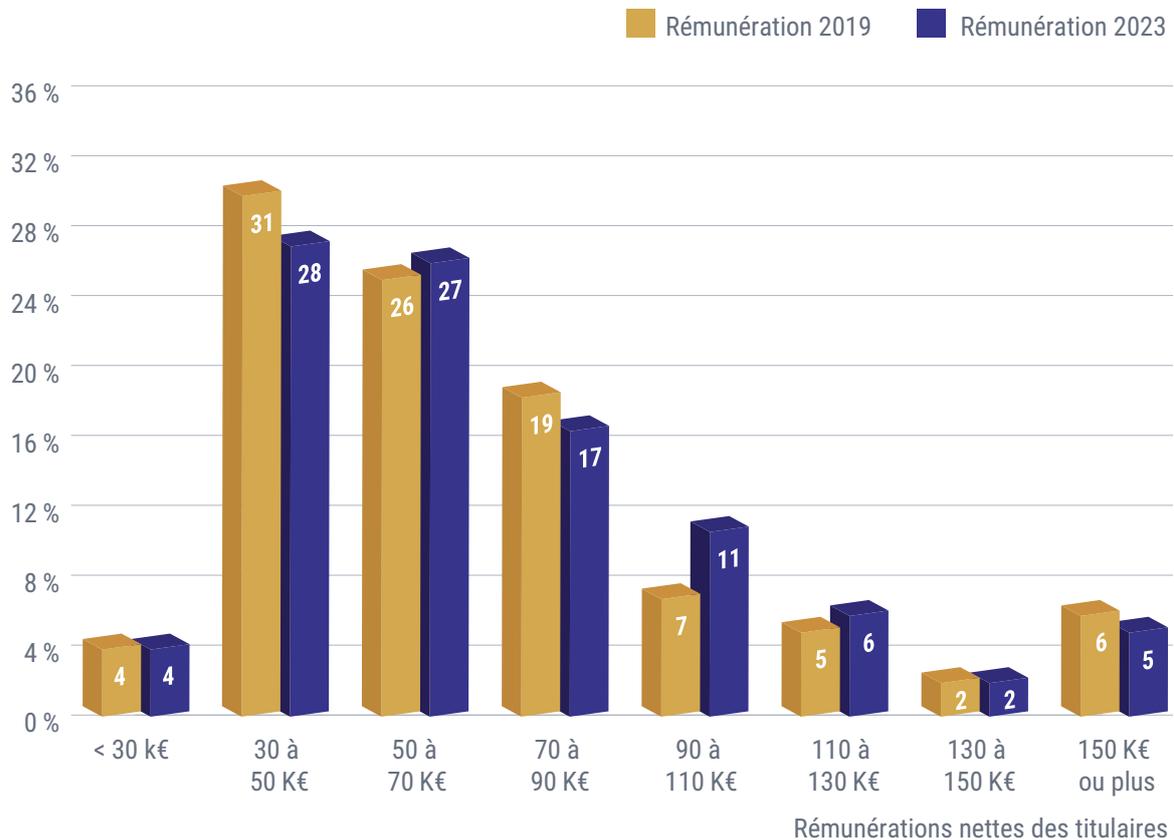
Il diminue de manière importante sous l'effet cumulé de la baisse la marge brute et de la croissance des frais de personnel. Ces derniers sont impactés par l'augmentation des grilles salariales et par des difficultés de recrutement qui tirent les salaires vers le haut.

Les frais généraux sont également en hausse en partie à cause de l'inflation, de la hausse des loyers et des charges énergétiques, mais également du fait d'une croissance des charges de leasing engendrée par de nombreux investissements (étiquettes électroniques, borne de téléconsultation, etc.).

Cette faible rentabilité a des répercussions importantes sur le niveau de trésorerie. Cette baisse des flux financiers peut avoir des conséquences financières très lourdes, notamment pour les petites pharmacies endettées ou les acquisitions récentes effectuées à des prix trop élevés.

1.4. RÉMUNÉRATION DES TITULAIRES EN SEL (HORS CHARGES TNS)

Analyse de 650 rémunérations des titulaires tirées des bilans de 2023 et comparatif avec la rémunération en 2019.



Des rémunérations en baisse par rapport à 2023

La rémunération médiane des titulaires est de 60,8 K€ en 2023. Elle est en baisse par rapport à 2022 (62,7 K€) et retrouve les niveaux observés en 2019, avant la crise sanitaire.

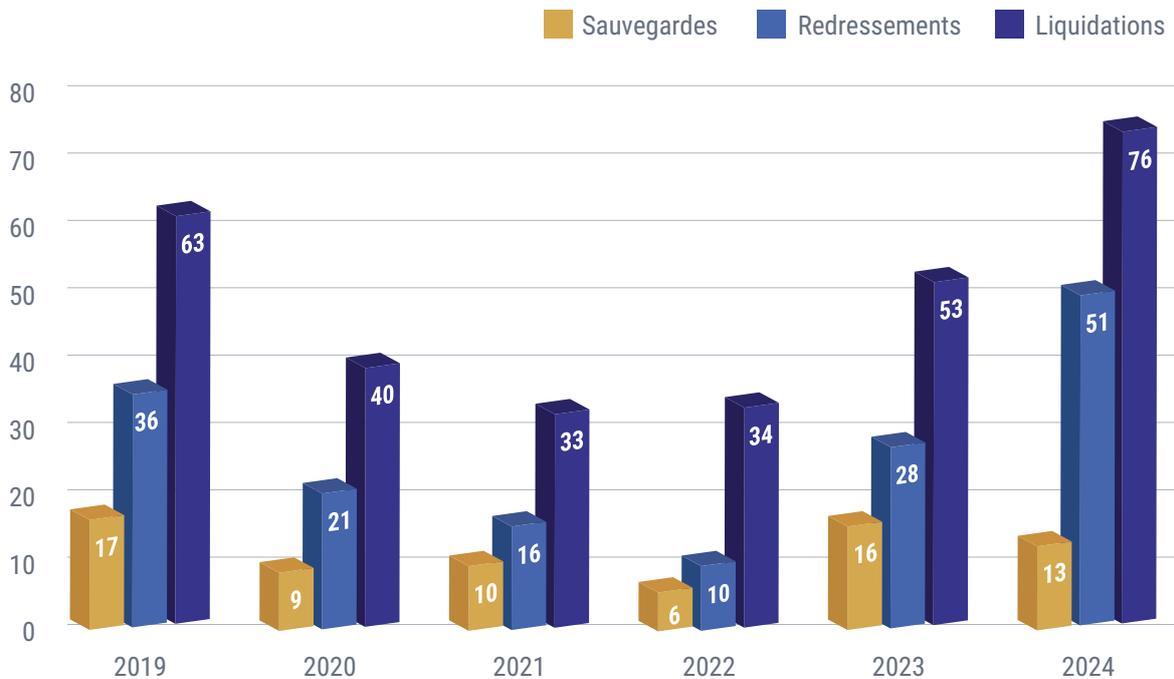
Les difficultés de trésorerie rencontrées par un certain nombre de pharmacies imposent aux titulaires une meilleure maîtrise de leurs charges, en commençant par leur rémunération.

La dispersion est cependant plus forte puisque 60% des rémunérations sont comprises entre 42 K€ et 95 K€ contre 40 K€ et 88 K€ en 2019.

Les titulaires se rémunérant plus de 90 K€ net représentaient 20% en 2019, ils sont près d'1/4 en 2023.

L'augmentation de la dispersion des rémunérations est la conséquence de l'hétérogénéité des situations économiques des pharmacies et des écarts qui se creusent en fonction de la taille des officines.

1.5. OUVERTURES DE PROCÉDURES COLLECTIVES



2024 : une augmentation des défaillances en pharmacie avec 140 ouvertures de procédures collectives

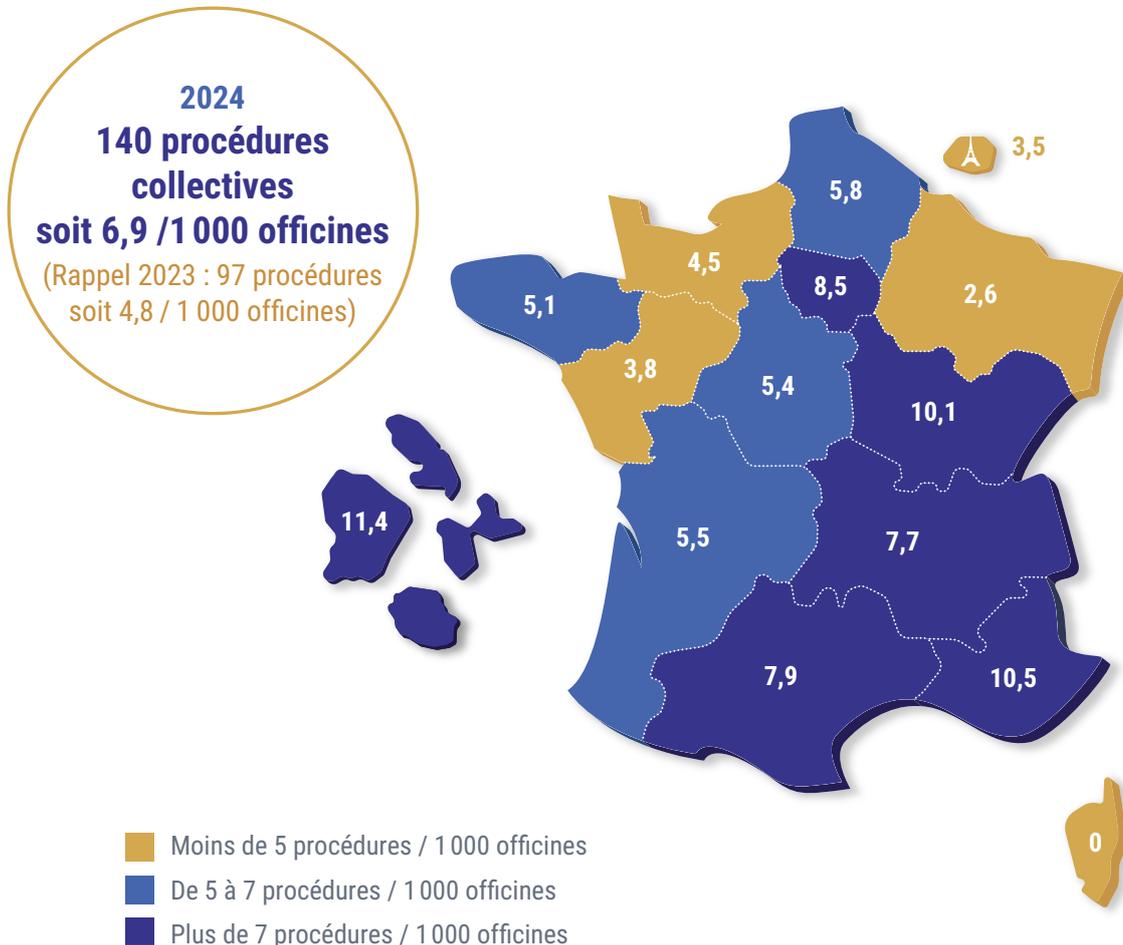
C'est le nombre important de redressements qui augmente le plus.

Cette augmentation sensible s'explique par la hausse des tarifs de l'énergie, le niveau élevé des taux d'intérêt et l'arrêt des aides de l'État aux entreprises décidées pendant la crise sanitaire.

Elle est à relativiser par rapport au taux de défaillance toutes professions confondues.

Nous notons qu'en 2024, la France a enregistré un nombre record de défaillances d'entreprises, atteignant 67 830 procédures (source Altares), un niveau inédit depuis au moins 2009.

1.6. OUVERTURES DE PROCÉDURES COLLECTIVES PAR RÉGION



2024 : 6,9 ouvertures de procédures collectives sur 1 000 officines contre 4,8 en 2023

Le taux de défaillance dépasse celui d'avant la crise sanitaire, qui était de 5,1/1 000 officines.

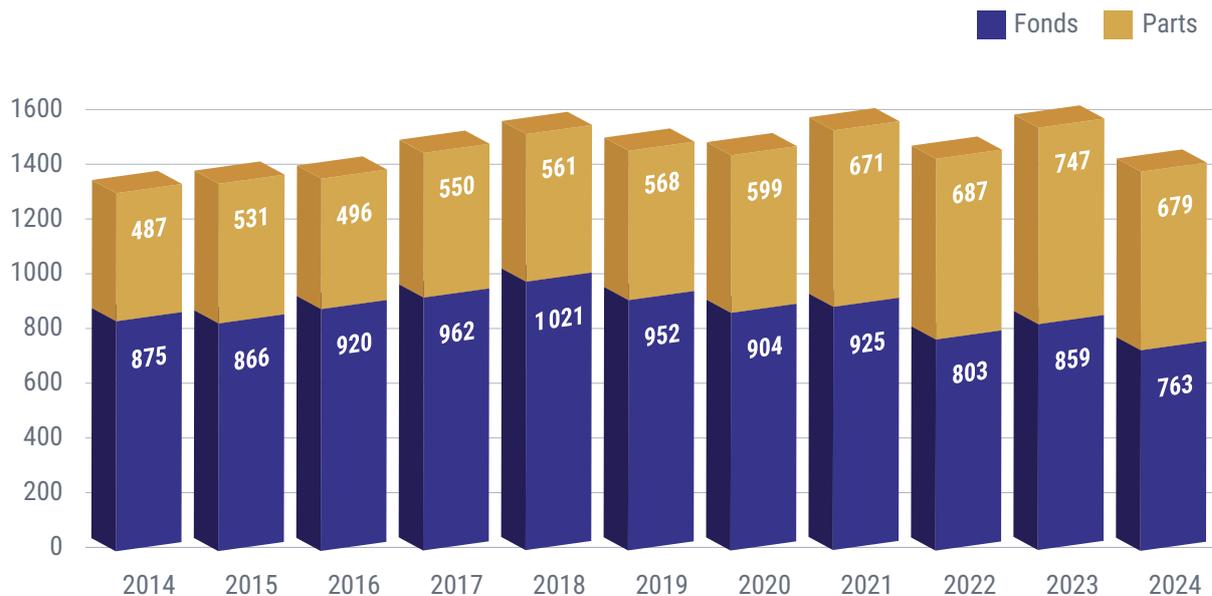
Le taux de défaillance le plus important est constaté dans les DOM.

En métropole, c'est la région Provence-Alpes-Côte d'Azur qui présente le taux de défaillance le plus élevé.

À l'inverse, le Grand Est enregistre le taux de défaillance le plus faible, après la Corse qui n'a eu aucune procédure en 2024.

2. ANIMATION DU MARCHÉ

2.1. NOMBRE DE MUTATIONS



1 442 opérations en 2024 contre 1 606 en 2023, soit une baisse de 10%

La situation économique et politique, les taux d'intérêts élevés, et le manque d'attractivité de la profession expliquent certainement la baisse du nombre de transactions.

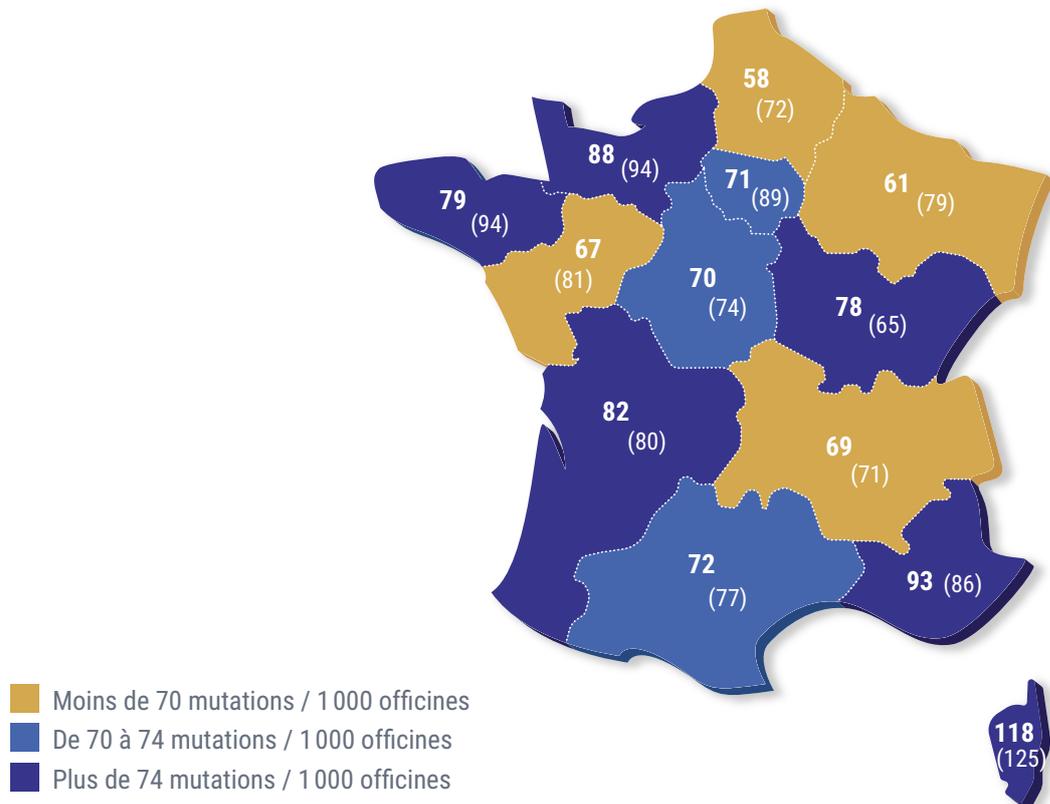
La baisse de la rentabilité des officines peut inquiéter les prêteurs qui peuvent exiger des niveaux d'apports plus conséquents.

Nous notons également que le nombre d'officines étant en régression depuis de nombreuses années, le marché de la transaction se resserre.

Le nombre de cessions de fonds est historiquement bas, ces transactions ne représentant plus que 53% des opérations, en dépit des possibilités offertes par l'amortissement du fonds de commerce.

Face à des officines de plus en plus importantes, les associations se multiplient et les cessions de titres gagnent du terrain, représentant 47% des transactions. Sur le marché de la Santé, l'exercice de groupe est de plus en plus privilégié par les repreneurs, l'officine n'échappe pas à ce phénomène.

2.2. TAUX DE ROTATION RÉGIONAUX



En 2024, le taux de rotation est de 74 mutations pour 1 000 officines, contre 81 en 2023

Le taux de rotation national est en baisse sur l'année 2024 mais reste supérieur au taux de rotation moyen des 10 dernières années.

Seulement trois régions enregistrent une augmentation de leur taux de rotation.

Les plus fortes baisses se trouvent en Île-de-France et dans le Grand Est.

Les régions les plus dynamiques sont la Provence-Alpes-Côte d'Azur et la Corse, alors que les Hauts-de-France enregistrent le taux de rotation le plus faible.

3. PRIX DE CESSION EN POURCENTAGE DU CA HT

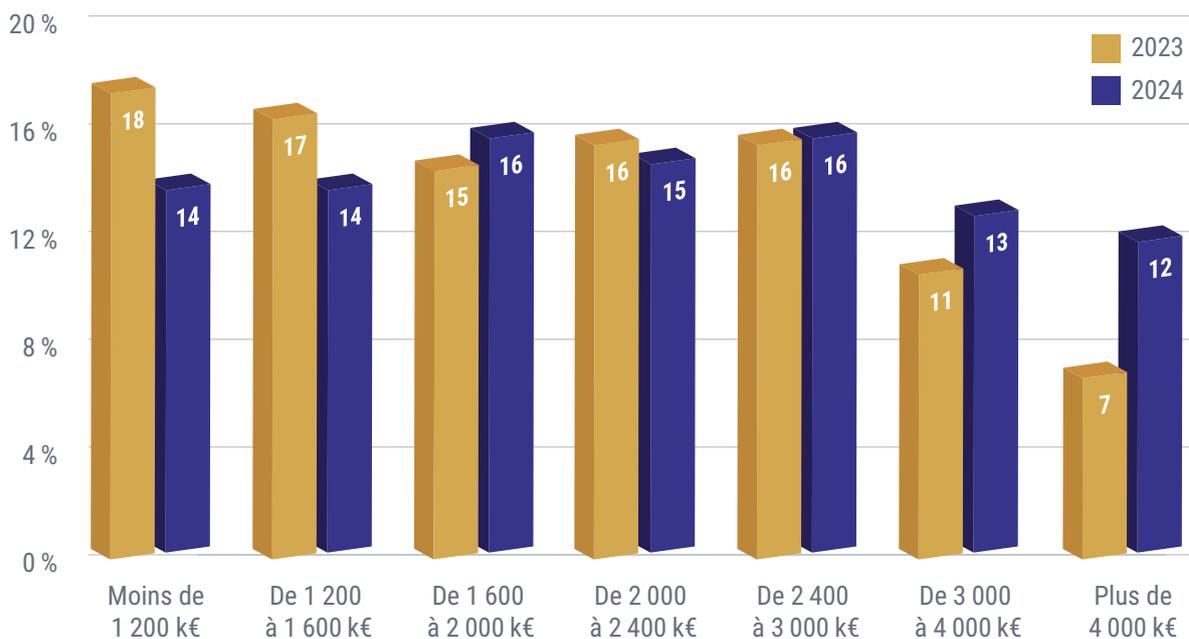
3.1. NOTRE ÉCHANTILLON

Le marché de la pharmacie est en pleine mutation. Le contexte économique complexe provoque notamment de nombreux regroupements permettant d'atteindre une taille critique.

Ce phénomène, associé au développement des produits chers, modifie la typologie du marché qui se compose d'officines importantes en termes de CA.

Cela influence notre échantillon (cf. graphique) et de ce fait les moyennes des prix de cession qui sont présentées.

Répartition de l'échantillon France entière

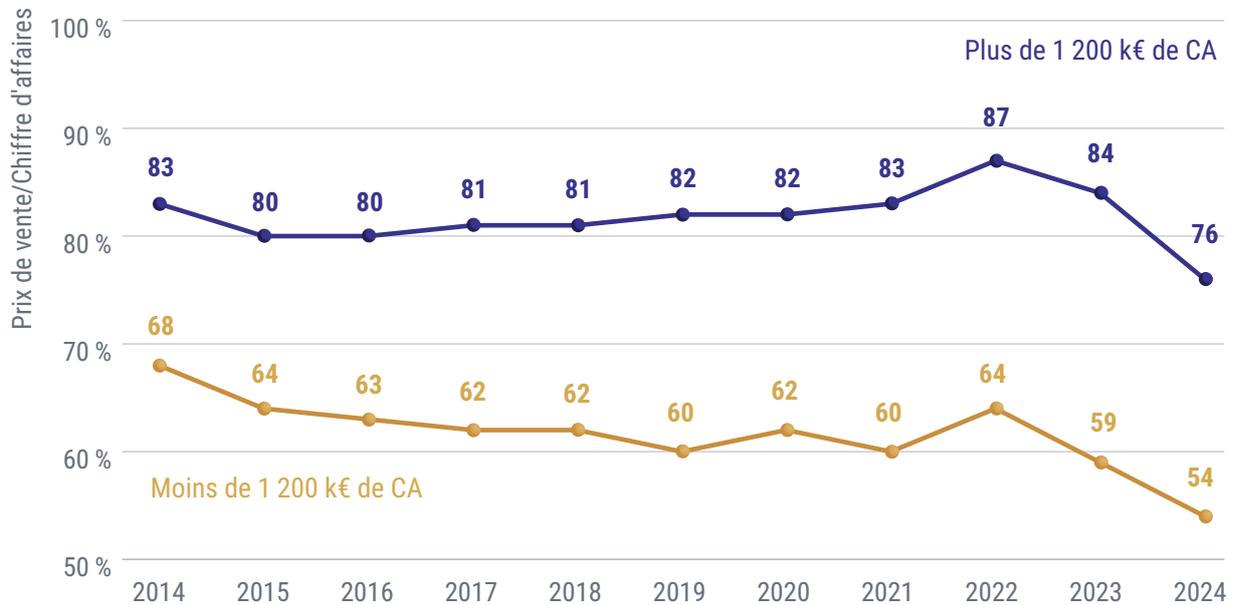


En 2024, 1/4 des transactions concernent des officines de plus de 3 M€ de CA contre 18% en 2023. Dans le même temps, la part de transactions sur des officines de plus de 4 M€ de CA progresse de 7% à 12%.

À l'inverse, les officines de moins de 1,6 M€ de CA représentaient 35% des transactions en 2023 contre 28% en 2024.

La taille étant un élément déterminant du prix de cession (plus l'officine est importante, mieux elle est valorisée), l'influence sur les moyennes n'est pas neutre et nous incite à la plus grande prudence quant à l'interprétation des chiffres.

3.2. ÉVOLUTION DU PRIX DE CESSIION MOYEN



La baisse du prix de cession engagée sur 2023 se poursuit en 2024

Elle s'accélère même sur les officines de plus de 1,2 M€ de CA, avec un prix moyen qui passe de 84 % du CA à 76 % du CA.

Cette évolution est d'autant plus notable que l'exercice 2024 enregistre un plus grand nombre d'opérations sur des pharmacies dont le CA est élevé. On peut donc penser que la composition de notre panel a influencé la moyenne à la hausse par rapport à 2023.

La dispersion s'accroît légèrement puisque 60 % des transactions sont réalisées entre 63 % et 91 % du CA contre 72 % et 98 % du CA en 2023.

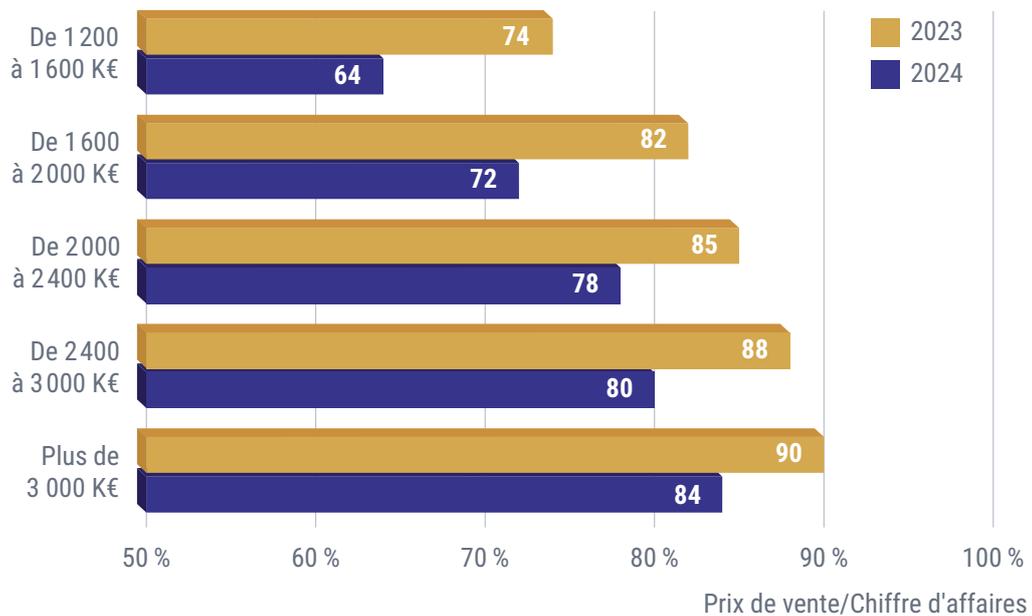
Les officines de moins de 1,2 M€ de CA ont un prix de cession moyen également en baisse et historiquement bas à 54 %.

Cette évolution est la conséquence de la régulation du marché de l'officine face à la baisse de la rentabilité.

Comme dans nos précédentes études, 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 3.7.

3.3. PRIX DE CESSIION PAR NIVEAU DE CHIFFRE D'AFFAIRES



La taille des officines reste un élément déterminant du prix de cession

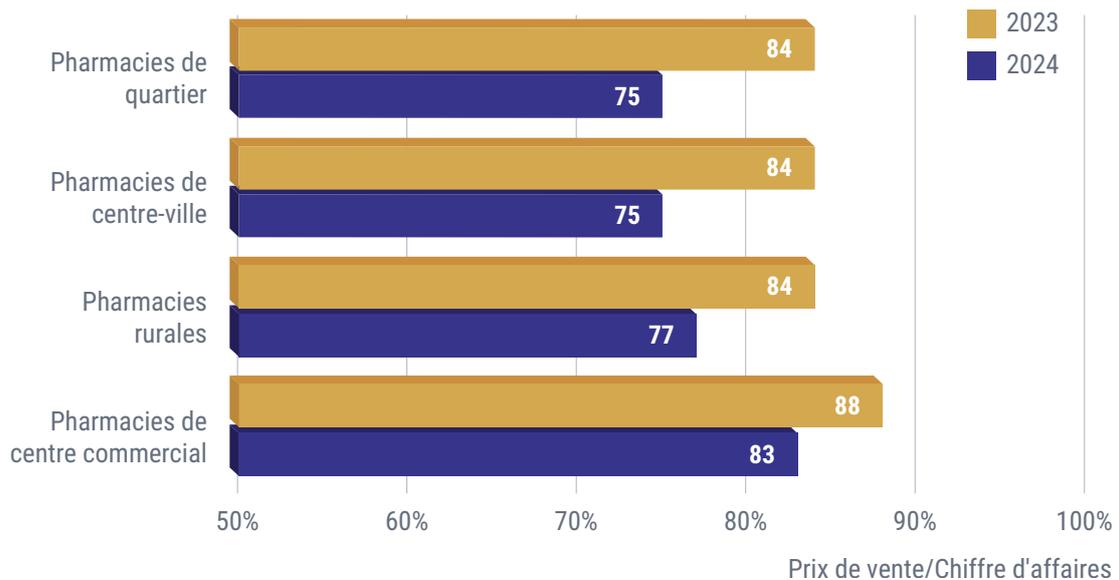
Plus le CA est important, plus le prix de vente en pourcentage de CA est élevé.

Ces moyennes sont à relativiser au regard de la composition du CA et surtout de l'importance des produits chers, qui limite la pertinence de ce ratio.

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

Elle est tout de même plus marquée pour les officines de moins de 2 M€ de CA, avec un écart de 10 points entre 2023 et 2024.

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



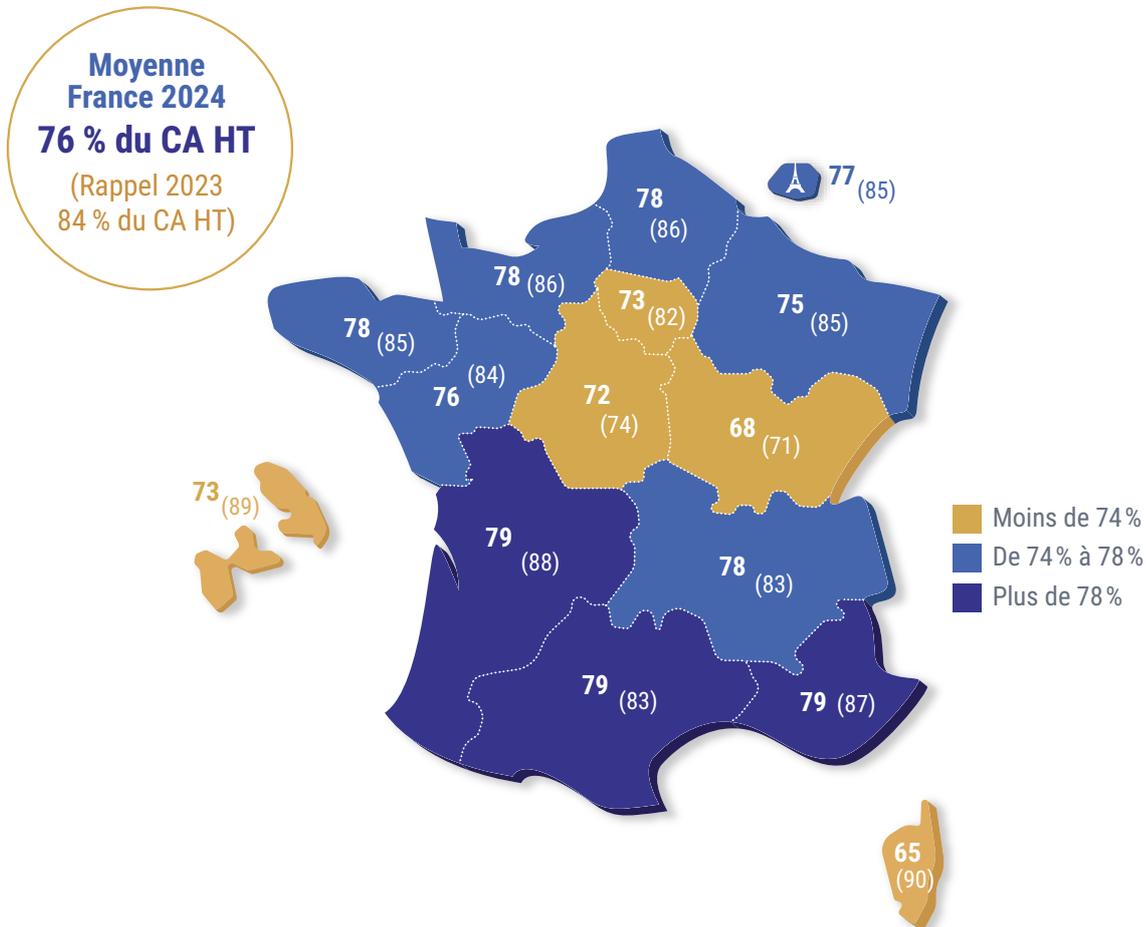
Une baisse des prix moyens généralisée

L'homogénéisation des prix observée en 2023, perdue pour les officines de quartier et de centre-ville.

Les officines rurales, qui bénéficient d'une moindre concurrence, sont cédées à des prix moyens légèrement supérieurs.

Les pharmacies de centres-commerciaux enregistrent une baisse moindre et restent mieux valorisées avec un écart à la moyenne qui se creuse. C'est la conséquence des bonnes performances de ces officines, à la fois en termes d'activité et de rentabilité. Elles sont particulièrement recherchées par les acquéreurs et rares sur le marché.

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



Toutes les régions enregistrent une baisse du prix de vente moyen des officines de plus de 1,2 M€ de CA

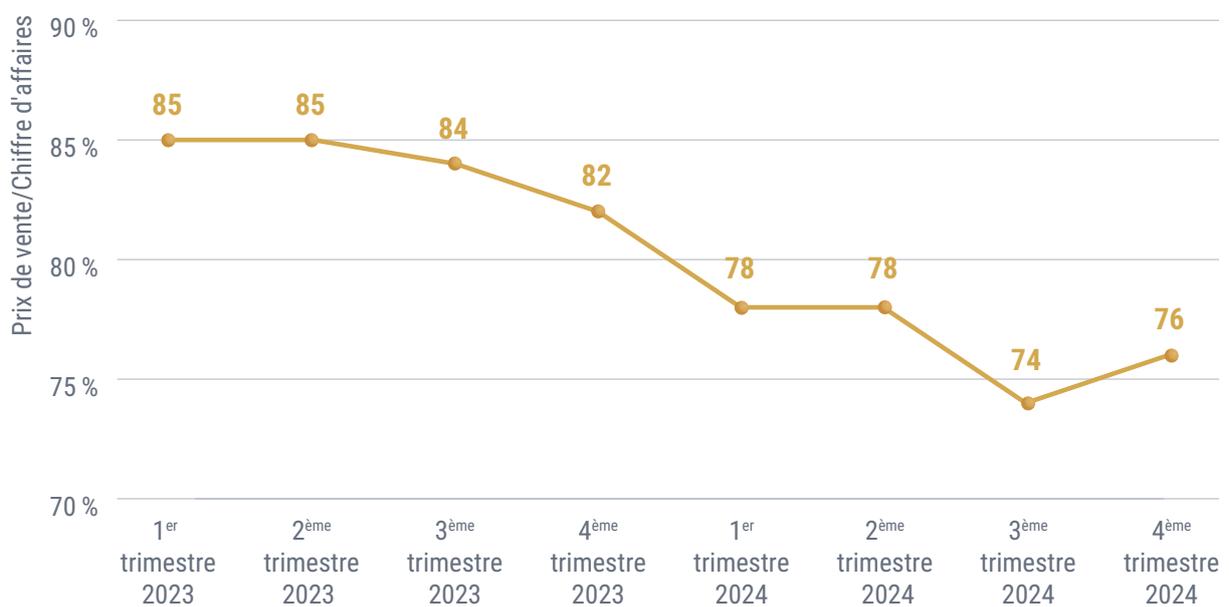
Hormis en Corse et dans les DOM, qui enregistrent très peu de transactions, la baisse la plus importante s'observe dans le Grand Est.

Il est important de noter que ces moyennes sont également influencées par la typologie des officines financées.

Les régions les moins valorisées sont la Corse et la Bourgogne-Franche-Comté avec des prix de vente moyens inférieurs à 70% du CA.

C'est en Nouvelle-Aquitaine, en Occitanie et en Provence-Alpes-Côte d'Azur, des régions dynamiques, que nous enregistrons les prix de vente moyen les plus élevés.

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



2024 : dernier trimestre en hausse

Alors que les prix des cessions moyens étaient en baisse constante depuis le 3^{ème} trimestre 2022, le dernier trimestre 2024 montre une légère croissance.

Malgré l'environnement instable, les prix de cession des pharmacies semblent avoir atteint le point le plus bas au troisième trimestre 2024.

Cette évolution sur le quatrième trimestre correspond également à une légère baisse des taux sur la période. Reste à savoir si le marché se réglera en cas de retournement.

3.7. LES OFFICINES DE MOINS DE 1,2 M€ DE CA

Les nombreuses fermetures constatées ces dernières années concernent principalement les petites pharmacies. Aussi, le marché se resserre autour de cette typologie d'officine, de moins en moins recherchée, et qui ne constitue plus que 14% de notre échantillon contre 25% en 2021.

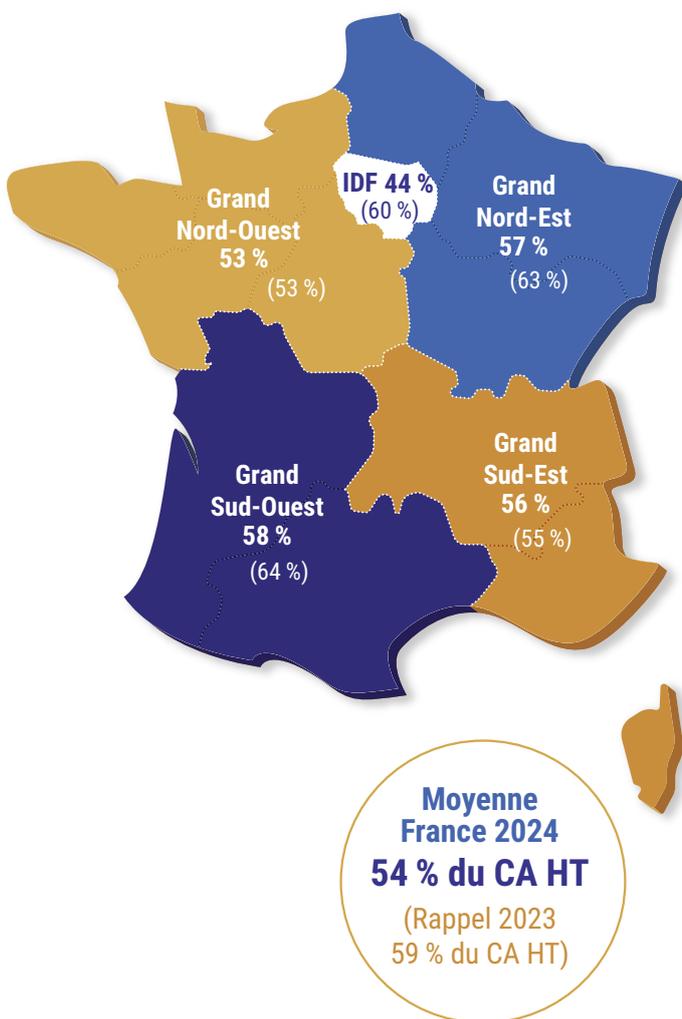
Les prix de vente moyens des officines de moins de 1,2 M€ de CA est historiquement bas à 54% du CA

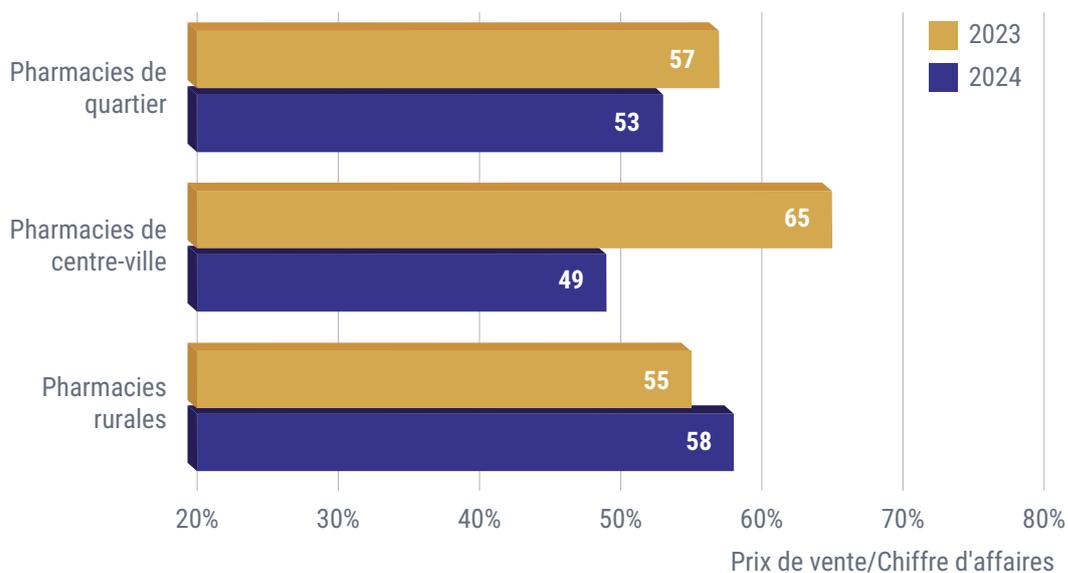
La dispersion est importante et en hausse avec 60% des transactions comprises entre 34% et 68%.

L'Île-de-France, qui enregistre près d'1/4 des transactions, supporte la plus forte baisse avec un prix de vente moyen de 44% du CA.

Les autres régions sont relativement homogènes.

Comme pour les officines de plus de 1,2 M€ de CA, le prix de vente moyen le plus élevé se situe dans les régions du Sud-Ouest.





Les officines rurales de moins de 1,2 M€ de CA sont les seules à voir leur prix moyen en croissance. Il est de 58% du CA, largement supérieur à la moyenne. Ces pharmacies sont certainement moins sujettes au regroupement et bénéficient le plus souvent d'une concurrence limitée. Elles sont donc reprises dans le cadre d'une installation sans déperdition de CA, permettant ainsi des prix de vente plus élevés.

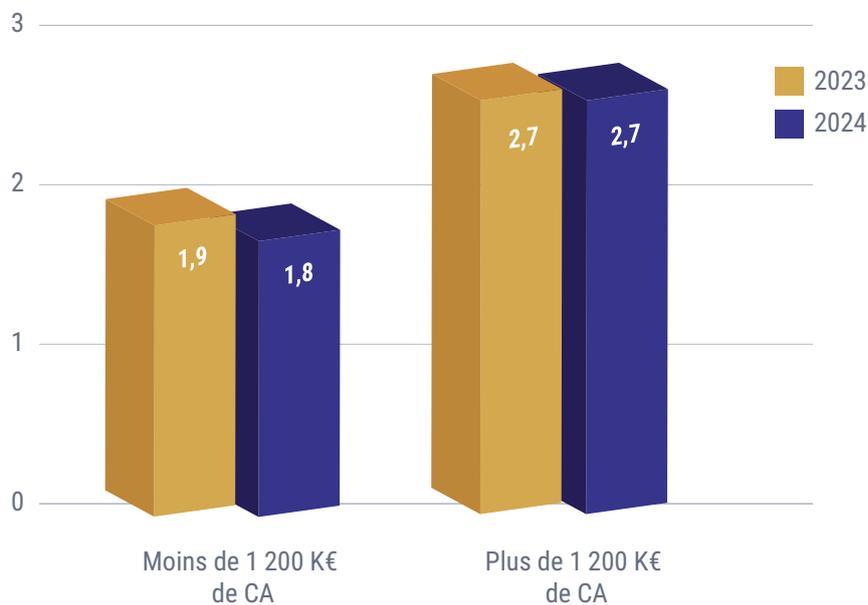
À l'inverse, les prix moyens des officines de centre-ville diminuent fortement, passant de 65% à 49% du CA.

4. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE MARGE

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.

La répartition des produits chers dans le CA étant de plus en plus inégale d'une pharmacie à l'autre, ce multiple s'avère plus cohérent que le précédent.

Évolution du prix de cession moyen en multiple de la marge



Les prix de cession moyens en multiple de marge sont en très légère baisse

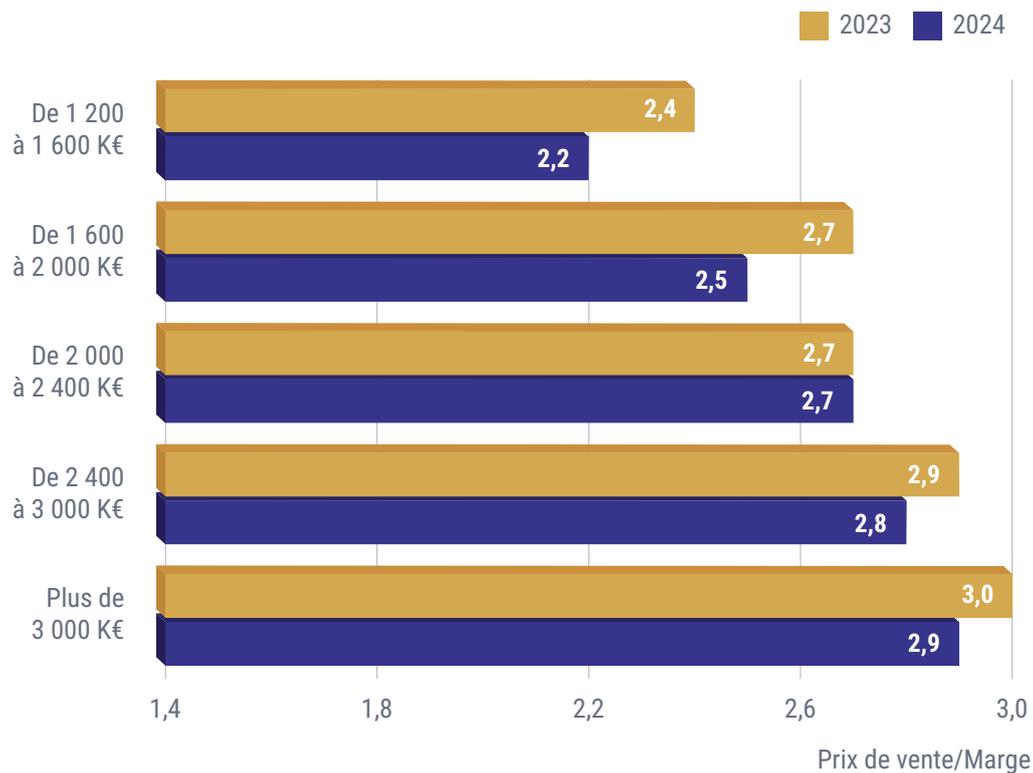
Pour les officines de plus d'1,2 M€ de CA, la moyenne des prix de cession est de 2,66 fois la marge contre 2,75 en 2023.

La dispersion se réduit puisque 60% des transactions sont réalisées entre 2,2 et 3,1 fois la marge, contre 2,3 et 3,3 en 2023.

Le prix de cession moyen des officines de moins d'1,2 M€ de CA passe de 1,87 fois la marge à 1,78 fois la marge.

La baisse des prix de vente moyens est moins marquée en multiple de marge.

4.1. PRIX DE CESSION PAR NIVEAU DE CHIFFRE D'AFFAIRES



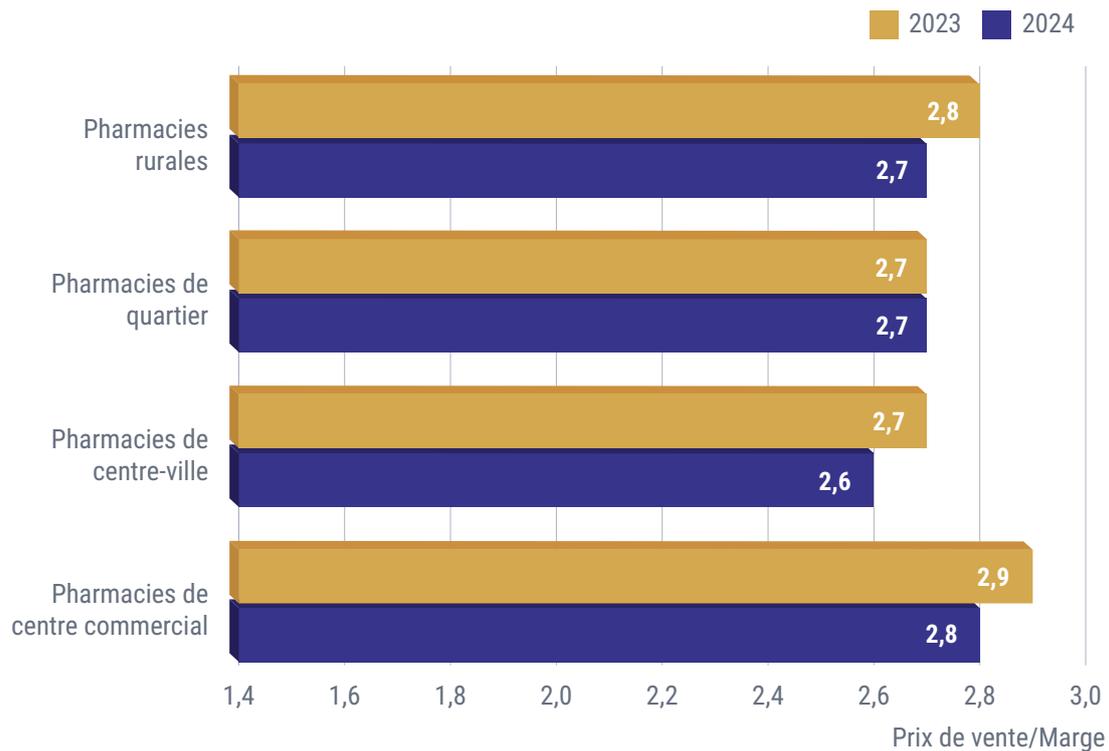
Par niveau de chiffre d'affaires, les prix moyens en multiple de marge sont en baisse

Malgré une quasi-stabilité du prix moyen en multiple de marge, nous constatons que l'analyse par niveau de CA présente une baisse généralisée.

Cela met en exergue l'influence de l'échantillon sur la moyenne. Il y a plus d'officines importantes, avec des prix de vente élevés, ce qui augmente la moyenne globale.

La baisse des prix moyens en multiple de marge est plus significative sur les officines de moins de 2 M€ de CA, fragilisées par les aléas du marché.

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

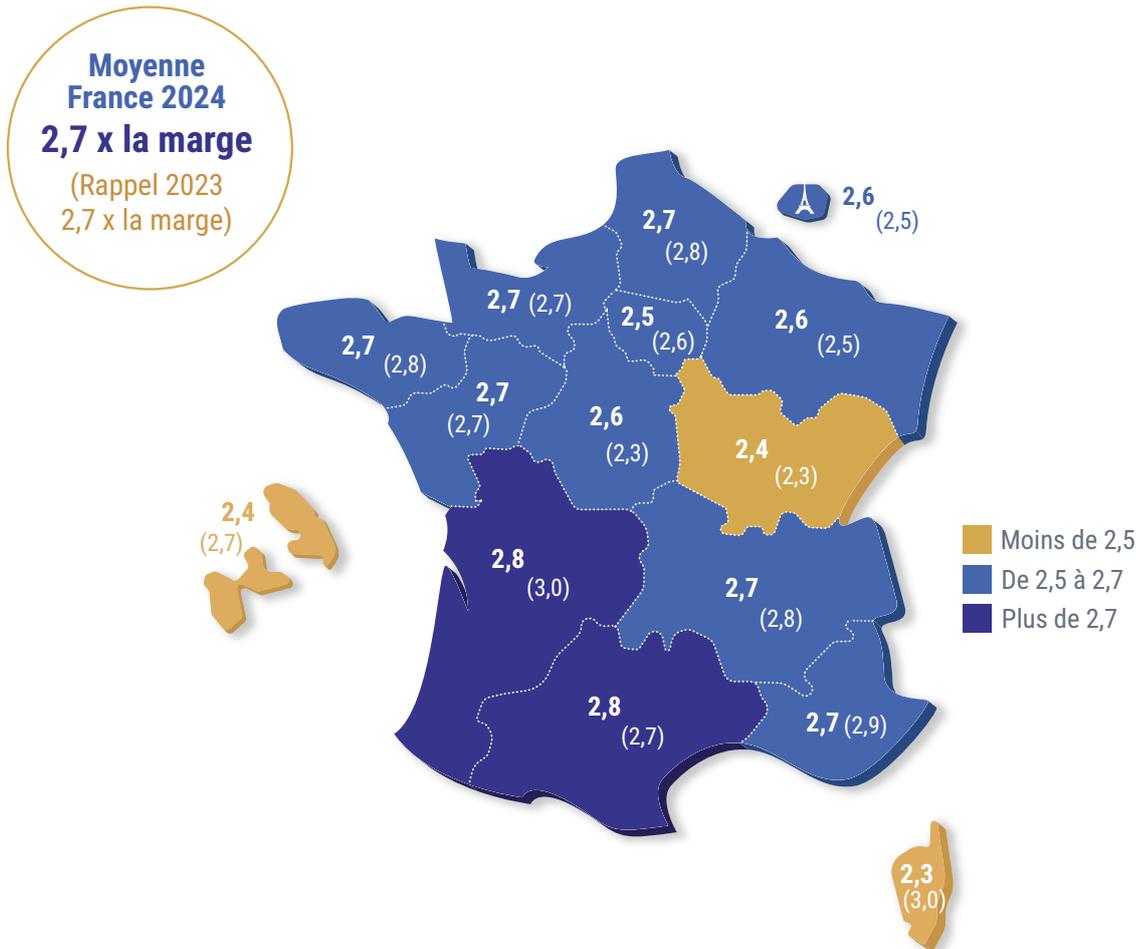


La baisse des prix moyens en multiple de marge s'observe également quel que soit le type d'officine

Comme pour les prix moyens en pourcentage de CA, les prix moyens en multiple de marge sont assez homogènes, avec une décote un peu plus importante pour les officines de centre-ville, qui subissent une plus forte concurrence.

Les pharmacies des centres commerciaux restent les mieux valorisées, avec un écart faible, ces dernières ayant souvent des marges élevées.

4.3. CARTE DE FRANCE DES PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE MARGE DES OFFICINES DE PLUS DE 1,2M€ DE CA



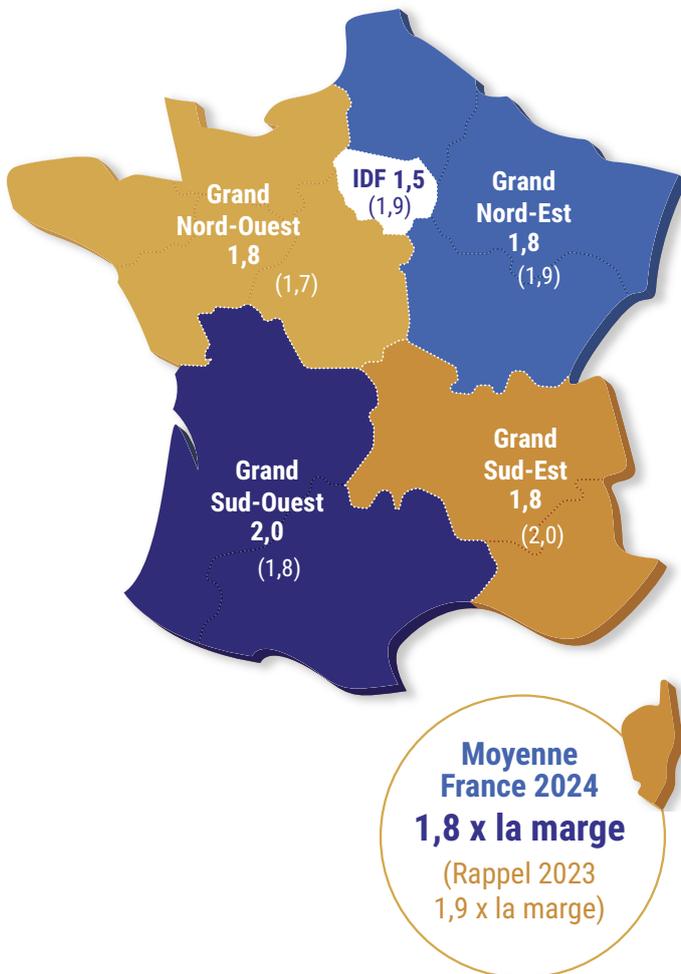
Les prix de vente moyens sont en baisse sur la plupart des régions

Il n'y a que quatre régions qui enregistrent des hausses des prix de vente moyens : le Centre-Val de Loire, le Grand Est, l'Occitanie et la Bourgogne-Franche-Comté, qui reste, malgré tout, la région la moins valorisée.

La Nouvelle-Aquitaine est toujours la région où le prix de vente moyen est le plus élevé, suivie de près par l'Occitanie.

4.4. LES OFFICINES DE MOINS DE 1,2 M€ DE CA

Le prix de cession moyen des officines de moins d'1,2 M€ de CA diminue



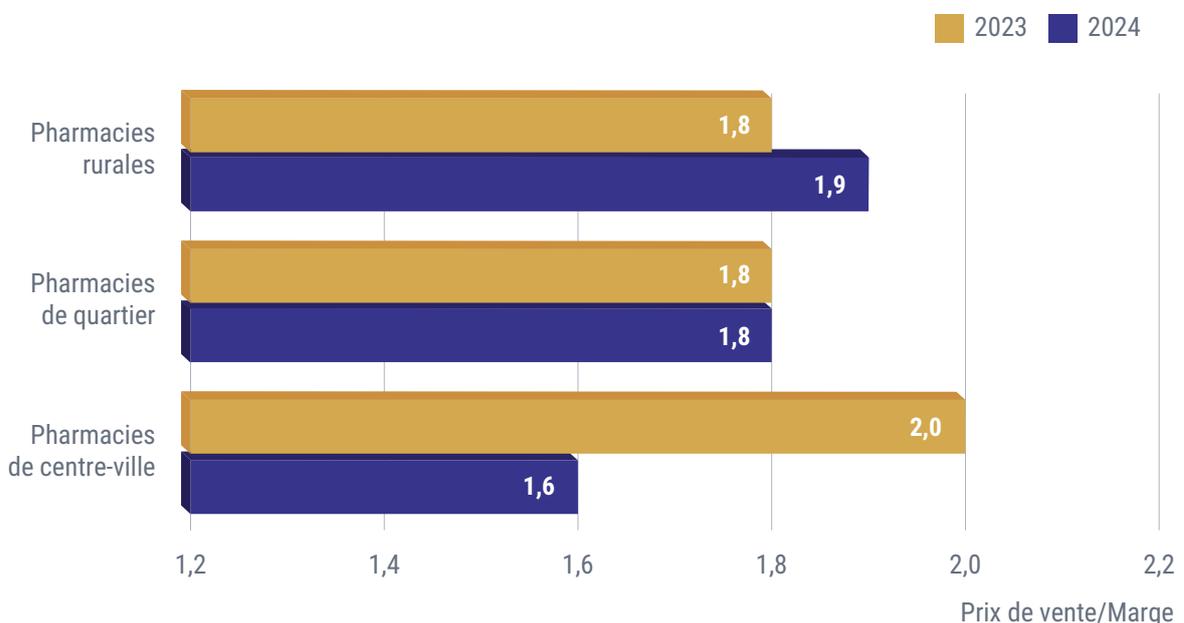
Il passe de 1,87 fois la marge à 1,78 fois la marge. La baisse s'accompagne d'une légère croissance de la dispersion puisque 60 % des opérations sont réalisées entre 1,1 et 2,3 fois la marge contre 1,3 et 2,4.

Le prix moyen des petites officines d'Île-de-France est de 1,5 fois la marge, en nette baisse par rapport à 2023 et en deçà de la moyenne nationale.

Le Grand Sud-Ouest est la région la mieux valorisée, même pour les petites officines.

Comme pour les prix de cession moyen en pourcentage de CA, les petites officines rurales voient leurs prix moyens s'améliorer et s'élever à 1,9 fois la marge.

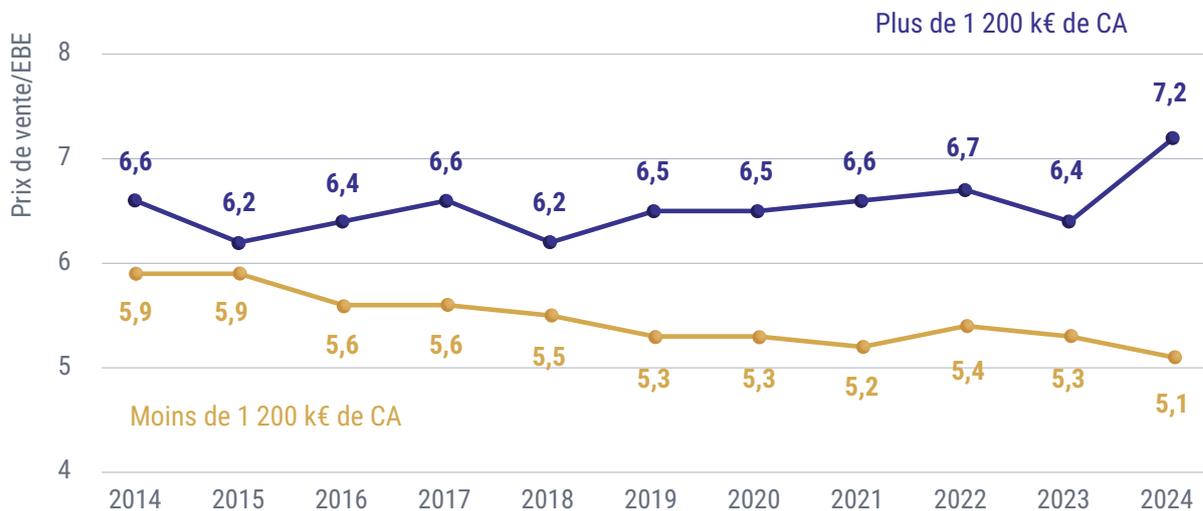
Les officines de centre-ville sont les moins bien valorisées.



5. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'EBE « RECONSTITUÉ »

(Avant rémunérations et cotisations sociales des titulaires cédants)

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



En 2024, le prix de cession moyen des officines de plus de 1,2 M€ de CA est supérieur à 7 fois l'EBE retraité

Contrairement aux indicateurs précédents, le prix de vente moyen en multiple d'EBE est en hausse pour les officines de plus de 1,2 M€ de CA.

Cette évolution est la conséquence directe de la dégradation de la rentabilité des officines.

Comparons sur les deux exercices les prix de vente et les excédents bruts d'exploitation en euros :

CA	PV moyens en K€		Variation
	2023	2024	
De 1,2 à 2 M€	1 225	1 130	-8%
De 2 à 3 M€	2 092	1 951	-7%
Plus de 3 M€	3 732	3 724	0%

CA	EBE moyens en K€		Variation
	21/22	22/23	
De 1,2 à 2 M€	219	188	-14%
De 2 à 3 M€	348	294	-15%
Plus de 3 M€	578	499	-14%

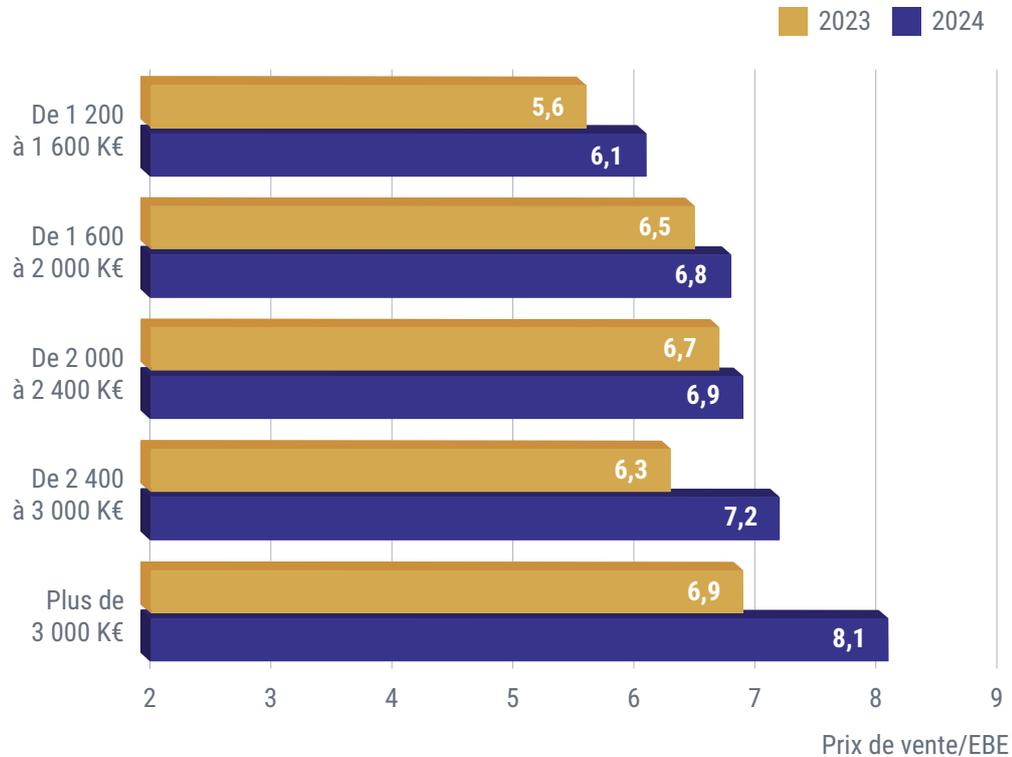
Nous constatons que la baisse des prix de vente n'a pas été aussi forte que celle subit par les EBE, ce qui signifie que le marché n'a pas suffisamment intégré la baisse de la rentabilité dans les prix de cession.

Ainsi, le marché n'intègre pas suffisamment la baisse de la rentabilité dans ses prix de vente. Pour compenser cet écart, des apports de plus en plus importants sont nécessaires.

La dispersion des prix est importante avec 60% des transactions comprises entre 5,1 et 8,8 fois l'EBE contre 4,6 et 7,9 fois l'EBE en 2023.

Pour les petites officines, le prix moyen en coefficient d'EBE continue de baisser, s'élevant à 5,1 fois l'EBE.

5.2. PRIX DE CESSIION PAR NIVEAU DE CHIFFRE D'AFFAIRES



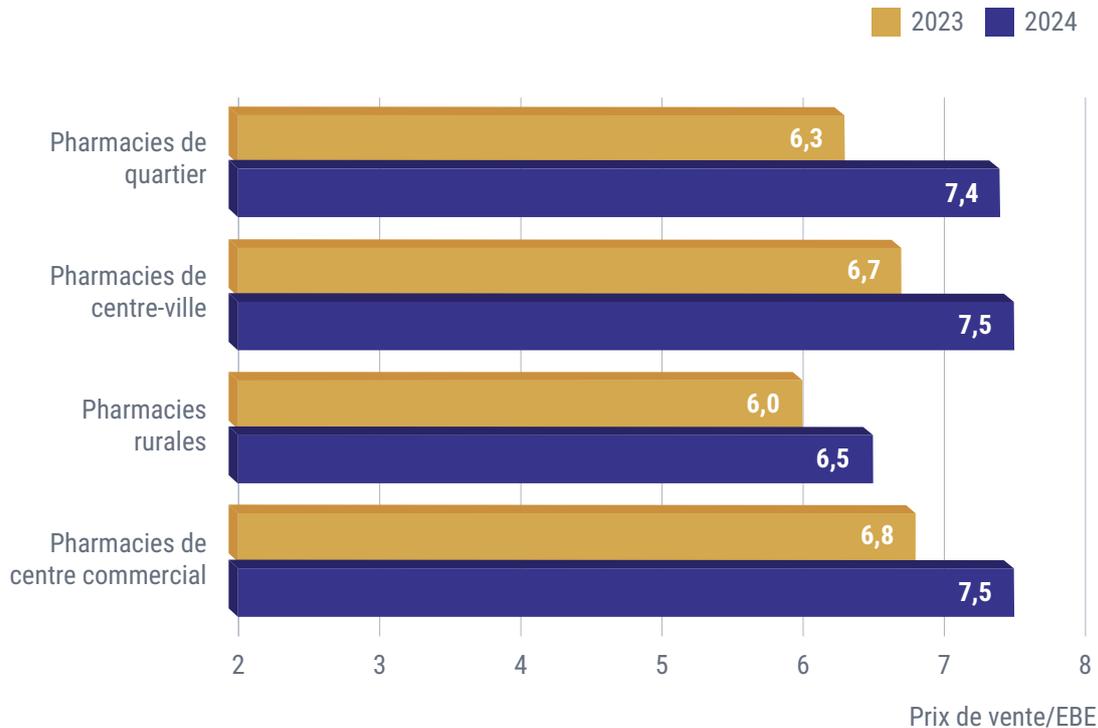
La croissance du multiple d'EBE moyen est généralisée quel que soit le niveau de CA de l'officine

La taille est un élément déterminant du prix de cession en multiple d'EBE. Plus le CA de l'officine est important, plus le prix de vente en multiple d'EBE est élevé.

Ainsi, les officines dont le CA est supérieur à 3 M€ se cèdent en moyenne à 8,1 fois. L'attractivité de ces pharmacies a permis de maintenir leur prix de vente (en euros), malgré la baisse de la rentabilité.

À contrario, les petites officines, dont le CA est compris entre 1,2 M€ et 1,6 M€, se démarquent avec un prix moyen de 6,1, bien en deçà de la moyenne.

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



La croissance des prix de vente moyens en multiple d'EBE s'observe sur tous les types d'officines

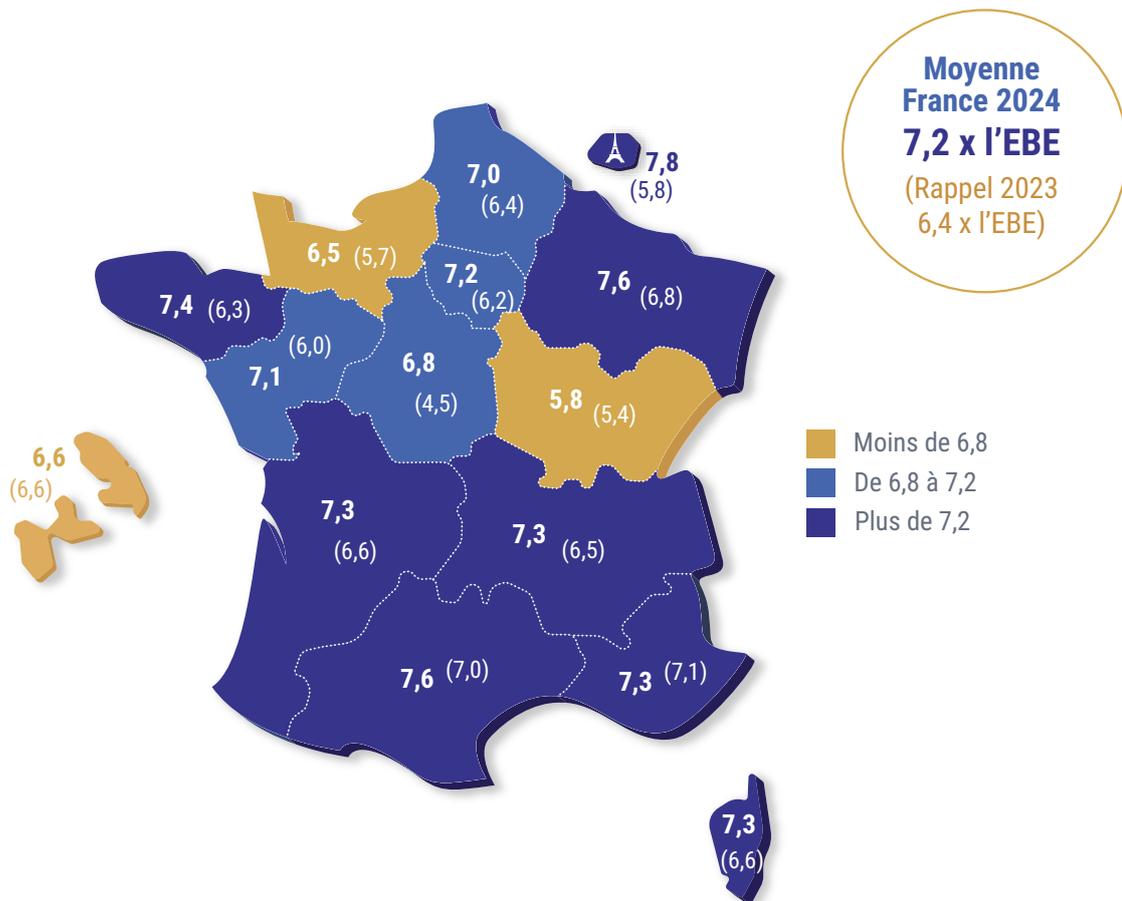
Les résultats en multiple d'EBE sont très différents des observations précédentes. L'impact de la rentabilité, variable selon le type d'officine, a une incidence déterminante.

Aussi, les officines rurales, dont la rentabilité est meilleure grâce à la limitation de la concurrence et des loyers souvent moins élevés, présentent un prix de cession moyen de 6,5 fois l'EBE, bien en-deçà de la moyenne.

À l'inverse, les officines de centre-ville, dont la rentabilité est souvent plus faible, notamment du fait de loyers plus élevés, ont un prix de vente moyen de 7,5 fois l'EBE, identique à celui des centres commerciaux.

Cela montre que la rentabilité n'est pas suffisamment prise en compte dans la négociation des prix de vente.

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



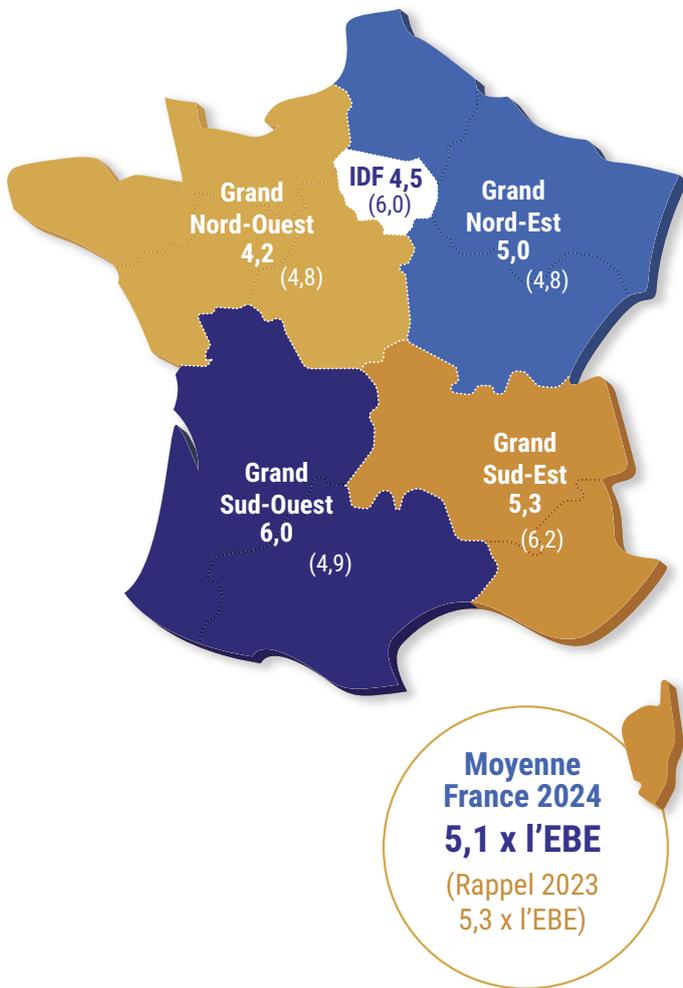
Toutes les régions enregistrent une hausse du prix de vente moyen en multiple d'EBE

Les croissances les plus importantes sont en Centre-Val de Loire, en Île-de-France et dans les Pays de la Loire.

La Bourgogne-Franche-Comté est la région la moins bien valorisée comme pour les autres coefficients.

En revanche, le coefficient le plus élevé s'observe à Paris.

5.5. LES OFFICINES DE MOINS DE 1,2 M€ DE CA



Le prix de cession moyen des officines de moins de 1,2 M€ de CA est en baisse, passant de 5,3 fois l'EBE en 2023 à 5,1 fois l'EBE en 2024.

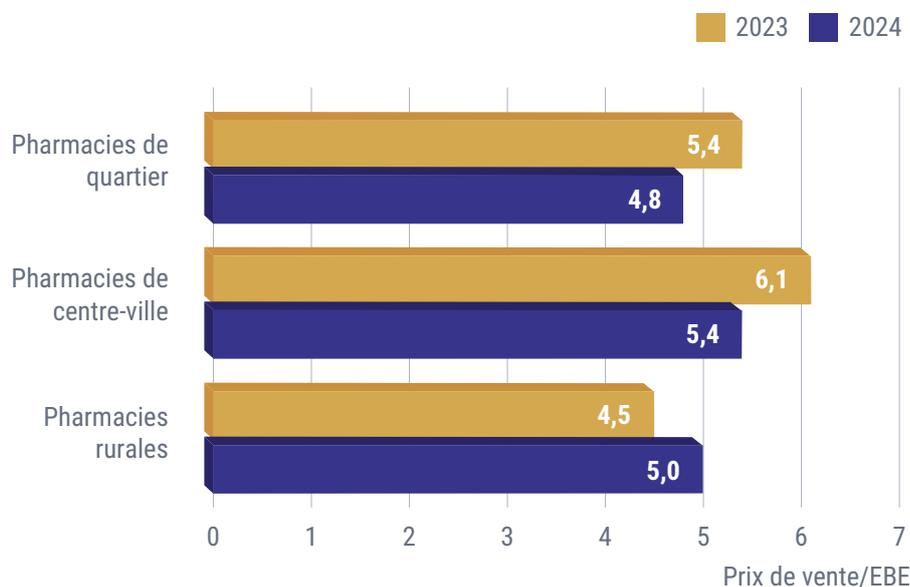
La dispersion se réduit légèrement avec 60% des transactions comprises entre 3,2 et 6,8 fois l'EBE contre 3,1 et 6,9 fois l'EBE en 2023.

Dans le Grand Nord-Ouest, le prix de vente moyen est en baisse, il s'élève à 4,2 fois l'EBE, c'est le plus bas du marché.

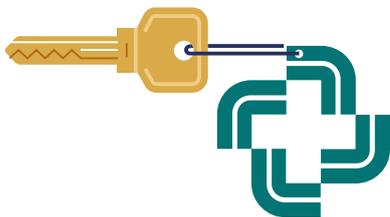
À l'inverse, les régions dynamiques du Sud-Ouest présentent un prix moyen de 6 fois l'EBE, supérieur à la moyenne.

Comme pour les autres indicateurs, les prix moyens des officines rurales s'améliorent et s'élèvent à 5 fois l'EBE.

Les petites officines de centre-ville restent les mieux valorisées au regard de l'EBE.



6. FOCUS PREMIÈRE INSTALLATION



- Les premières installations représentent en 2024, **52 % des dossiers étudiés**.

- Il s'agit principalement **d'acquisition de fonds** (68 %).



- Le primo-accédant a en moyenne **35 ans**, contre 36 ans en 2023.

- **Les femmes représentent 58 % des primo-accédants** contre 52 % de l'ensemble des acquéreurs.



- Le montant moyen du CA des officines acquises en première installation est toujours en hausse à **2,2 M€** contre 2,1 M€ en 2023 et 2 M€ en 2022.

- **17%** des premières installations sont des pharmacies de moins de 1,2 M€.



- Le montant moyen de l'emprunt d'un pharmacien en première installation est quasiment stable à **1 260 K€** contre 1 220 K€ en 2023.

ET SI NOUS CHANGIONS DE RÉFÉRENCES ?

Avec l'évolution du marché et la croissance des produits chers vendus en pharmacie, tout le monde s'accorde à dire que la référence au CA a de moins en moins de sens.

En effet, une officine réalisant, par exemple, un CA de 2 M€ avec une marge à 29 % soit 580 K€, est-elle comparable à sa voisine, qui réalise également un CA de 2 M€ mais avec une marge à 25 % soit 500 K€ ?

Ces deux officines doivent-elles être cédées au même prix ?

Et comment piloter son niveau de charges si la référence reste celle du CA ?

En prenant comme référence la marge (en euros) plutôt que le CA, on intègre à l'analyse le volume de produits chers.

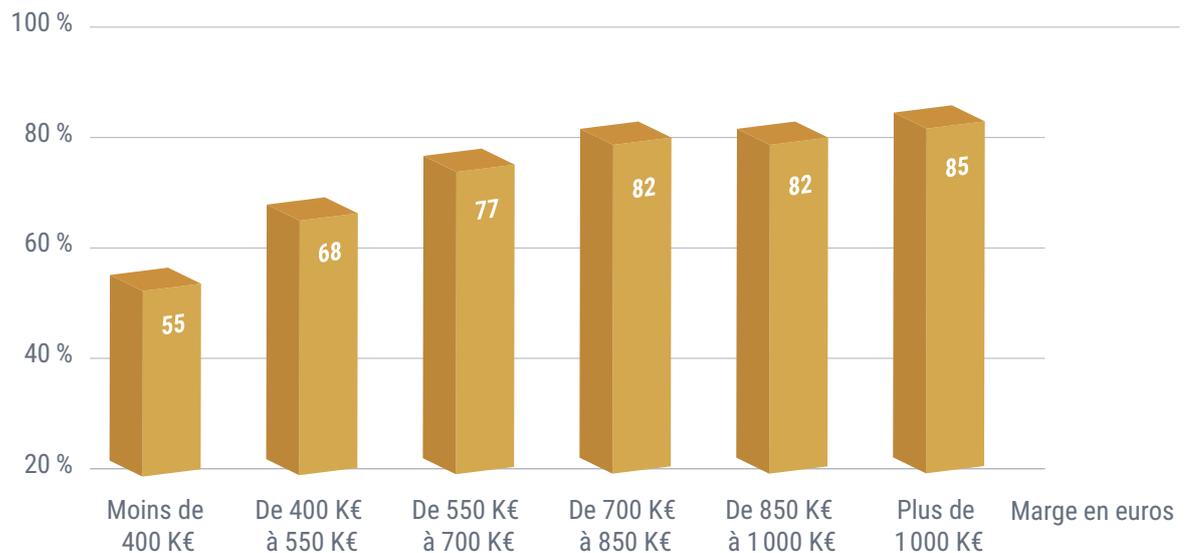
Aussi, une petite officine n'est pas celle qui réalise 1,2 ou 1,5 M€ de CA, mais plutôt celle dont la marge brute n'excède pas 400 K€.

Les ratios économiques changent :

	en % du CA	en % de la marge
Marge	29,3	100
Charge externe	5,0	16,9
dont loyer	1,3	4,4
Valeur ajoutée	24,4	83,1
Impôts et taxes	0,5	1,6
Frais de personnel	11,0	37,6
Cotisations TNS	1,9	6,6
Excédent Brut d'Exploitation	11,0	37,3

Tout comme les moyennes des prix de cession par taille :

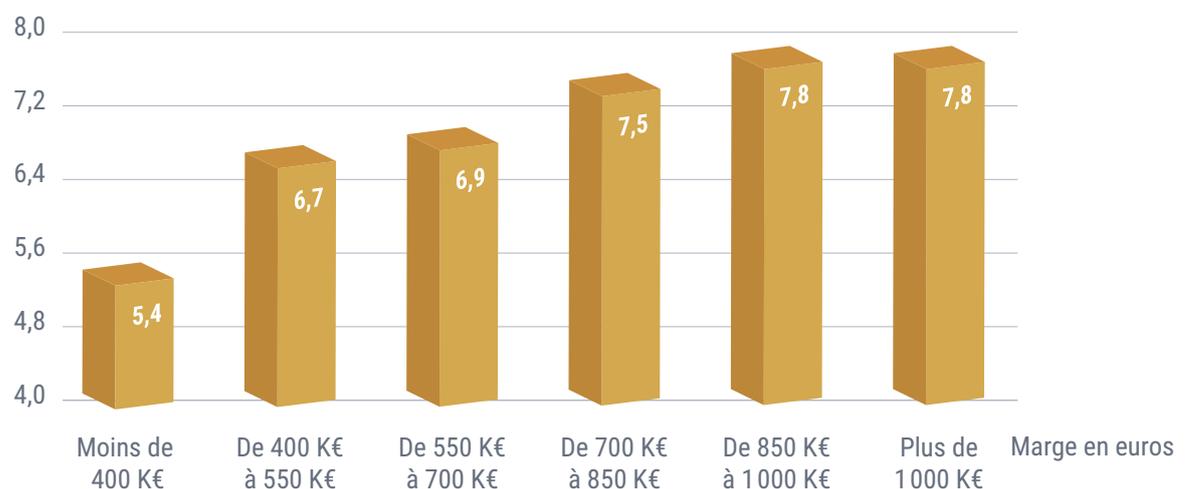
Prix de vente/Chiffre d'affaires



Prix de vente/Marge



Prix de vente/EBE



DÉFINITIONS ET MÉTHODOLOGIE

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 de fonds qui est prise en compte dans le calcul de notre ratio.

EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)

L'excédent brut d'exploitation (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 plus de 800 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 ».

MARGE BRUTE

Il s'agit de la marge brute globale c'est-à-dire le CA 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.



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
- » CONFIEZ VOTRE ENTREPRISE À UN EXPERT
Blandine PISANESCHI
Responsable du pôle Évaluation
✉ blandine.pisaneschi@interfimo.fr
☎ 06 38 87 08 76



» Notre expérience au service
de votre formation »

L'équipe INTERFIMO Académie à votre écoute



✉ interfimo.academie@interfimo.fr
☎ 01 88 88 59 50

Scannez le QR code pour nous découvrir.



Maison des Professions Libérales

46, boulevard de La Tour-Maubourg - 75343 PARIS Cedex 07 - 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