La force d'un réseau de cabinets indépendants spécialistes de la transaction de pharmacies

Acquisitions/cessions/regroupements/transferts/courtage

INSTALLATION
Vers des analyses de plus en plus poussées

Le nouveau paradigme économique de l'officine renforce la nécessité de faire des analyses justes. C'est sur l'exploration de la marge – et plus largement de la rentabilité – qu'il faut désormais concentrer ses efforts afin de mesurer la solidité et la performance d'une officine. De l'exactitude des chiffres dépend la réussite d'un projet d'installation.

NORMANDIE
CENTRE-VAL-DE-LOIRE
SOMME - OISE
VAL D'OISE - YVELINES

A l'instar du métier du pharmacien, le marché officinal est en train d'évoluer. Nous sommes véritablement à un tournant : le chiffre d'affaires n'est plus aujourd'hui « la » référence pour fixer le prix d'une pharmacie ni pour étudier sa viabilité ou son évolution. De plus en plus, c'est la capacité à générer de la marge et de la rentabilité qui devient centrale. Les valorisations en multiple de la marge ou de l'EBE offrent au marché une nouvelle grille de lecture et d'analyses à mener avant toute opération de vente ou d'acquisition. L'objectif n'est plus de se focaliser uniquement sur la taille mais de regarder la performance réelle. Et forcément, cela impacte la manière de valoriser, financer et transmettre les officines, modifie aussi les repères permettant de distinguer une petite officine d'une grande officine : une pharmacie générant 400 k€ de marge équivaut à un CA compris en 1,3 M€ et 1,5 M€ ; une pharmacie de 700 k€ de marge à un CA d'environ 2,5 M€ et une pharmacie d'1 M€ de marge à un CA d'au moins 3,3 M€. A l'avenir, la croissance de la marge sera de plus en plus alimentée par la diversification des rémunérations de la pharmacie, ce qui ouvre de nouvelles perspectives pour celles et ceux dont les projets sont portés par une vraie envie de se remettre en question, d'innover et d'avancer pour intégrer l'offre de la pharmacie dans le parcours de santé.

NORD
PAS-DE-CALAIS
AISNE

Outre le chiffre d'affaires généré, l'acquéreur doit s'intéresser prioritairement à la marge dégagée. En effet, à ce niveau, la comptabilité est « le seul juge de paix » en définitive des performances de l'entreprise. L'analyse doit aussi bien porter sur l'évolution du taux de marge que de la marge en valeur. Il est courant de relever ces dernières années des évolutions à la baisse du taux de marge. Les marges sont, en effet, impactées durablement par un environnement totalement bouleversé et évolutif, consécutif à une série d'évènements (hausse des ventes de médicaments chers, baisse des prix, nouvelles rémunérations, érosion des remises, concurrence sur la para, développement d'activités nouvelles, etc…). Dans ce contexte évolutif, l'analyse de la marge en valeur revêt naturellement une importance essentielle et permanente pour le pharmacien titulaire. Une erreur sur l'évaluation de la marge peut impacter la valeur de l'officine et remettre en cause son prix. D'où l'intérêt pour le vendeur d'avoir un minimum de contrôle sur la marge de l'officine et sur ce qui est présenté à l'acquéreur comme pouvant être correct.

PARIS
ÎLE-DE-FRANCE

L'examen scrupuleux de l'activité et de l'évolution du CA au cours des dernières années reste essentiel dans un projet d'acquisition. Toute fluctuation sensible, notamment à la baisse, doit être expliquée : fermeture d'un cabinet médical, transfert d'un concurrent, arrivée d'un discounter, déplacement de l'attractivité commerciale…
Le CA est étudié principalement sur deux aspects :
- la structure (sa répartition par taux de TVA) ;
- la qualité : le CA est-il réalisé avec des maisons de retraite, par une activité particulière (orthopédie, MAD, vétérinaire, ventes sur Internet, etc.) ou avec des produits chers à faible marge ? Existe-t-il des rétrocessions et comment sont-elles comptabilisées ? Des ventes à l'export ou de produits à la marque ? Quels sont les horaires exacts d'ouverture de la pharmacie ? Ont-ils varié au cours des dernières années ? Les délivrances sont-elles conformes aux règles du Code de la Santé Publique et au Code de la Sécurité Sociale ? La consultation de l'ordonnancier a-t-elle révélé : Des prescripteurs lointains ? Des prescripteurs prédominants ? Existe-t-il un risque spécial sur ces prescripteurs (déménagement, départ en retraite) ? Etc.

Ce qu'il faut demander au minimum au vendeur : les trois derniers bilans détaillés. Les attestations de l'expert-comptable. Les 24 derniers mois de CA HT, mois par mois et par taux de TVA. Les statistiques de MDL (détail des produits chers) sur les périodes considérées. Les synthèses de CA informatique sur les périodes de bilan ainsi que les synthèses de MDL. Le CA par prescripteur et par opérateur. Le détail des marchés particuliers. Etc.

RHÔNE-ALPES
BOURGOGNE
FRANCHE-COMTÉ

Des anomalies peuvent s'inviter dans les comptes et fausser la marge en la rendant inexacte ou non exhaustive. Par exemple : des erreurs délibérées ou non sur le CA, une mauvaise appréhension des opérations de fin d'exercice ou des rétrocessions, une erreur d'imputation des achats par taux de TVA, etc. Les comptes de la pharmacie sont essentiels mais méritent d'être complétés par les données issues du LGO. L'objectif est d'approcher la marge de manière plus analytique pour une meilleure compréhension de ses composantes et un meilleur pilotage de l'officine. Le LGO permet de faire des extractions de fichiers de manière simple afin de faciliter le contrôle des marges (et des honoraires) et vérifier, par exemple, l'absence d'éventuelles erreurs de facturation sur les produits chers, voire de fraudes. Il faut pouvoir sélectionner une période, définir différentes familles d'articles avec les désignations et les codes CIP (exemples : princeps < à 150 € PFHT, produits chers et très chers, génériques, OTC, location et négoce de matériels médicaux, cosmétologie, para, diététique…), mettre en évidence pour chacune de ces familles, les prix d'achats (avant remises grossistes) et les prix de ventes hors taxes articles par articles, dégager la marge unitaire en valeur par article et globalement en fonction du nombre d'articles vendus, etc.

PSP Pharma : une expertise qui tient la route !

La valeur d'une entreprise aujourd'hui est désormais un enjeu permanent pour les dirigeants qui souhaitent piloter avec succès. Dans un monde où les changements sont rapides, une juste valorisation des actifs est le socle de leur résilience, de leur agilité et de leur capacité à financer leurs ambitions de croissance.
Pour orchestrer la réussite d'une acquisition ou cession d'officine, le chargé d'affaires d'un des cabinets de PSP Pharma est le partenaire clé du pharmacien dirigeant. Il connaît parfaitement l'écosystème local, le marché et ses spécificités. En effet, l'organisation de PSP Pharma (en réseau de cabinets indépendants) et sa présence sur le terrain sont les garants d'une véritable proximité avec ses clients. Ce fort ancrage local et son expertise en matière de fonds de pharmacie permettent de valoriser au juste prix les actifs professionnels lors d'un projet de cession-transmission.