



Étude 2023

PRIX DE CESSIION
DES PHARMACIES
2022

Interfimo
PARTENAIRE ET FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

S O M M A I R E

1. ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

I. Évolution du chiffre d'affaires HT	5
II. Évolution du taux de marge brute globale	6
III. Évolution du taux d'excédent brut d'exploitation	7
IV. Évolution comparée chiffre d'affaires HT / marge brute globale / excédent brut d'exploitation	8
V. Rémunération des titulaires en SEL (hors charges TNS)	9
VI. Ouvertures de procédures collectives	10
VII. Ouvertures de procédures collectives par région	11

2. ANIMATION DU MARCHÉ

I. Nombre de mutations	12
II. Taux de rotation régionaux	13
III. Départs en retraite (titulaires et anciens titulaires) et décès de titulaires	14

3. PRIX DE CESSION EN POURCENTAGE DU CA HT

I. Évolution du prix de cession moyen en pourcentage du CA HT	15
II. Prix de cession par niveau de chiffre d'affaires	16
III. Prix de cession par type d'officine	17
IV. Carte de France des prix de cession en pourcentage du CA HT	18
V. Évolution des prix de cession en pourcentage du CA HT au cours de l'année	19
VI. Les officines de moins de 1,2 M€ de CA	20

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

I. Évolution du prix de cession moyen en multiple de l'EBE	21
II. Prix de cession par niveau de chiffre d'affaires	22
III. Prix de cession par type d'officine	23
IV. Carte de France des prix de cession en multiple de l'EBE	24
V. Les officines de moins de 1,2 M€ de CA	25
VI. Focus première installation	26

É D I T O R I A L



Olivier MERCIER
Président du directoire



Jérôme CAPON
Directeur du réseau

Comme en 2021, l'année 2022 peut être qualifiée d'exceptionnelle avec une progression du chiffre d'affaires et une amélioration de la rentabilité des officines. Mais il faut savoir raison garder, et se rappeler que comme l'année précédente, cette croissance a été portée par l'effet Covid, notamment au cours du premier semestre. Personne ne saurait dire si nous en avons fini avec la pandémie, mais ce qui est quasiment certain, c'est que son impact dans les comptes de l'officine va s'estomper.

L'année 2022 a été marquée par un contexte de fortes incertitudes économiques liées notamment à la guerre en Ukraine et ses répercussions. La situation s'est complexifiée par la généralisation de la crise énergétique, les difficultés d'approvisionnement, puis par une accélération de l'inflation et une remontée des taux. Dans ce climat incertain, le marché de la transaction officinale a perdu de son dynamisme malgré les mesures fiscales avantageuses mises en place.

Malgré ce contexte, les prix de cession ont progressé. Même si la crise sanitaire a creusé plus profondément le fossé entre petites et grosses pharmacies, les prix ont progressé quels que soit la taille ou la typologie d'officines. Les disparités se sont amplifiées, raison pour laquelle nous avons décidé cette année de consacrer un chapitre spécifique aux petites officines.

Indéniablement, la nouvelle convention pharmaceutique signée en 2022 va accélérer les mutations de la profession vers le service et le numérique avec pour objectif d'améliorer l'accès aux soins. Il faut se réjouir de la place de ces nouvelles missions servicielles dans le quotidien des pharmaciens, renforçant l'importance de leur rôle auprès de la population. Dans cette période de mutation, le pharmacien va devoir réfléchir au positionnement de son officine pour améliorer son efficacité opérationnelle et maintenir sa rentabilité. Les défis seront nombreux : investir pour développer les nouvelles missions, continuer à maîtriser et améliorer sa structure de coûts, répondre aux difficultés de recrutement sans trop accroître sa masse salariale, adapter ses prix pour maintenir sa marge, répondre aux nouvelles attentes de consommation, etc.

Pour relever ces défis, le pharmacien devra adapter sa stratégie, s'entourer de conseils et investir au juste prix en veillant à la juste utilisation des nouvelles offres de financement. Une tension sur les prix d'acquisition pourrait être un frein à la fluidité du marché.

La période qui s'ouvre sera passionnante pour le pharmacien, chef d'entreprise, qui devra faire des choix stratégiques. INTERFIMO sera à ses côtés durant cette transition !

Bonne lecture.



REMERCIEMENTS

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.

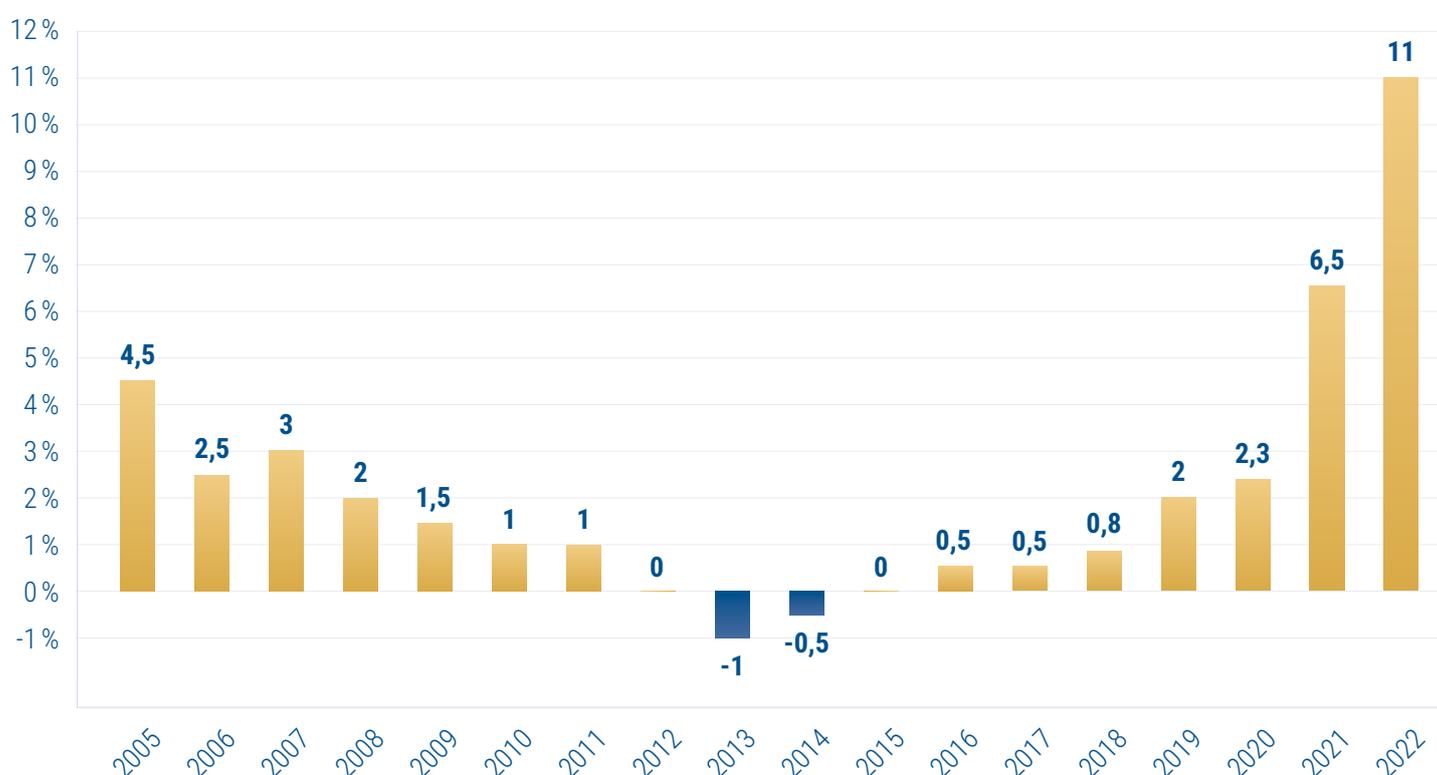
Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement préalable, exprès et écrit d'INTERFIMO est illicite. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par art ou un procédé quelconque. Par ailleurs, toute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

Cette étude repose sur l'analyse 939 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

Attention : les données ci-dessous proviennent d'informations transmises par différents cabinets d'expertise comptable, qui nous fournissent, pour la plupart, des informations sur 12 mois, arrêtées entre septembre et novembre. Le volume important d'activité Covid réalisé sur le mois de décembre 2021 a donc un impact fort sur les exercices 2021 et 2022.

I. Évolution du chiffre d'affaires HT



L'exercice 2022 est de nouveau marqué par une croissance record d'environ 11 %.

- Les médicaments chers continuent leur croissance, leur part étant de plus en plus représentative. Ils contribuent en moyenne à un 1/3 de cette croissance.
- L'activité Covid à TVA 0% contribue encore à cette croissance, avec un ralentissement sur la

2022 : une nouvelle année exceptionnelle en terme de croissance de CA

fin de l'exercice, attestant l'absence de récurrence de cette activité. L'automédication (TVA 10%) a également augmenté avec la reprise des pathologies hivernales (grippe, bronchiolite, gastro-entérite) qui avaient baissé avec le renforcement des gestes barrières et les mesures de freinage de l'épidémie de Covid (confinements, restrictions de circulation, distanciation sociale...).

- En revanche, les ventes de masques et de gel ont fortement diminué.
- La parapharmacie reste stable.

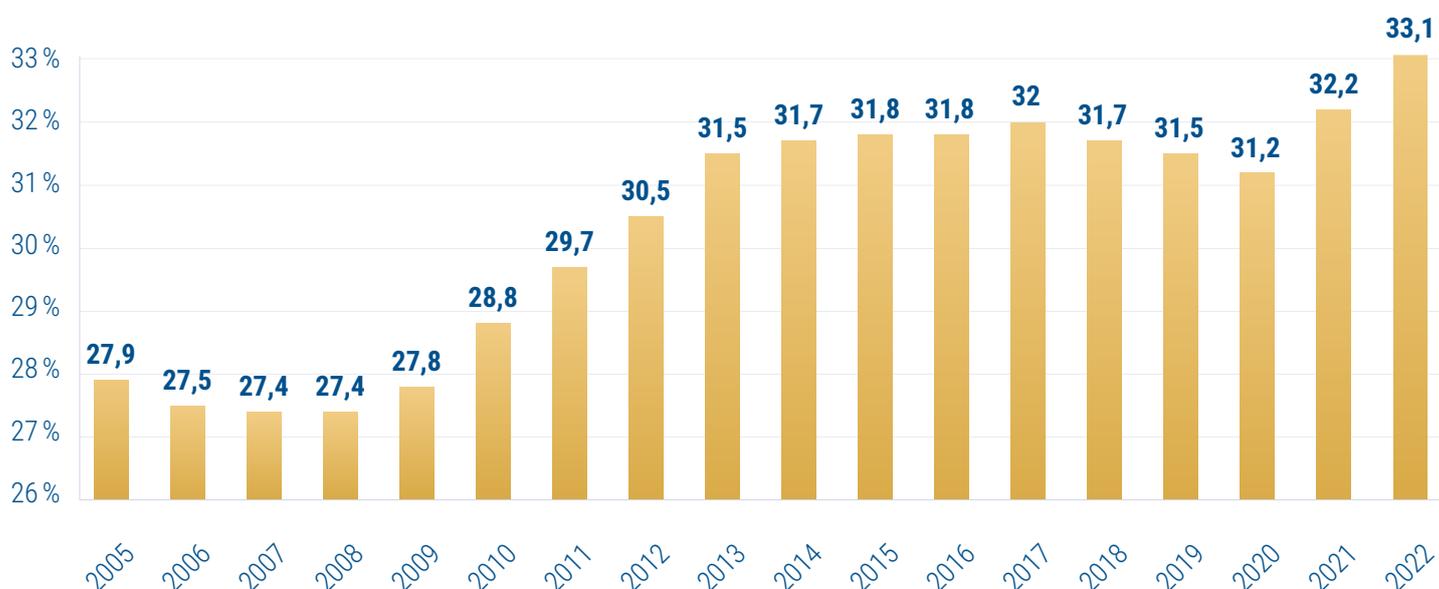
Cette croissance d'activité s'explique aussi par l'augmentation de la fréquentation des pharmacies. Les nouvelles missions ont drainé une population plus importante vers les officines, notamment la vaccination contre la grippe.

Comme en 2021, les évolutions sont extrêmement variables d'une officine à l'autre et fonction

de leurs possibilités à s'adapter aux nouvelles missions et à répondre à l'activité Covid (espace dédié et personnel suffisant). Les officines d'un chiffre d'affaires inférieur à 1 M€ ont une croissance d'activité limitée, alors que la dynamique des pharmacies d'un chiffre d'affaires de 2 M€ se situe dans la moyenne.

Cette évolution devrait ralentir en 2023, notamment avec l'absence ou le fort ralentissement prévisible des activités Covid.

II. Évolution du taux de marge brute globale



La croissance des produits chers (> 150 €) et surtout très chers (> 1 930 €) liée notamment aux sorties des réserves hospitalières de certains médicaments, ont un impact négatif sur la marge.

Comme en 2021, cet impact a été compensé par les CA à 0% dont la marge est importante (entre 80% et 90%). Globalement, en 2022, l'activité

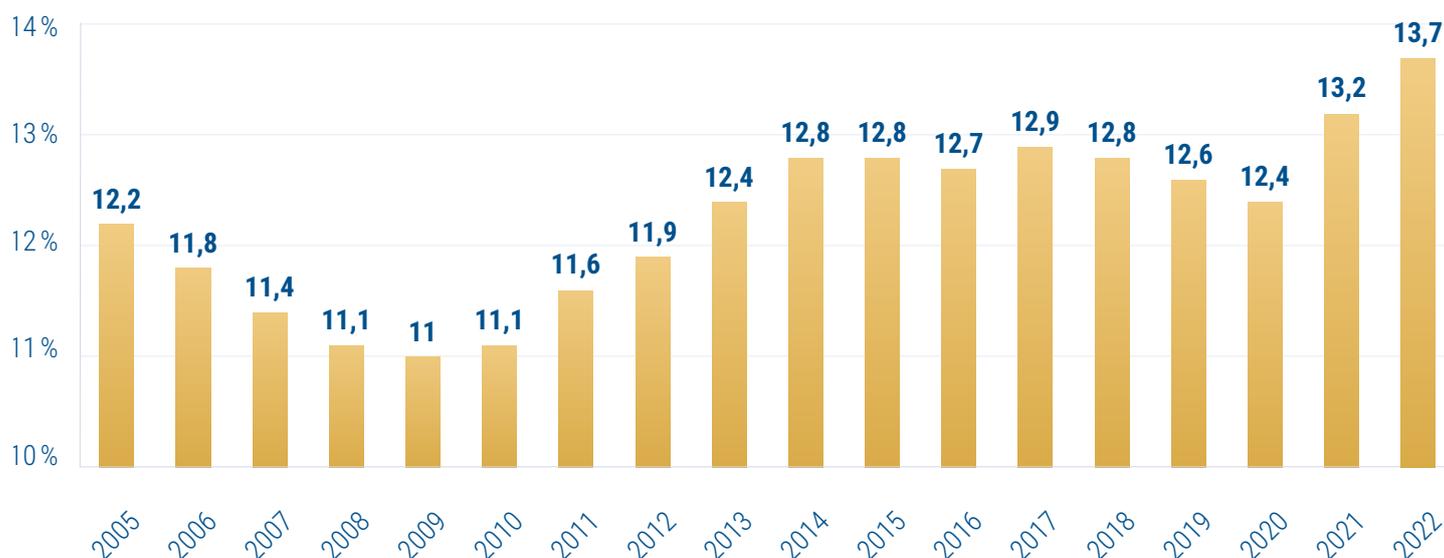
Le taux de marge augmente en 2022

Covid a représenté deux points de marge sur les officines.

Sur les autres produits, les marges se maintiennent.

L'inflation entraînant une augmentation des coûts des marchandises, les pharmaciens devront arbitrer entre part de marché et augmentation de leur prix pour s'assurer un niveau de marge adéquate en 2023.

III. Évolution du taux d'excédent brut d'exploitation



Le taux moyen d'EBE est de 13,7% du CA HT en 2022

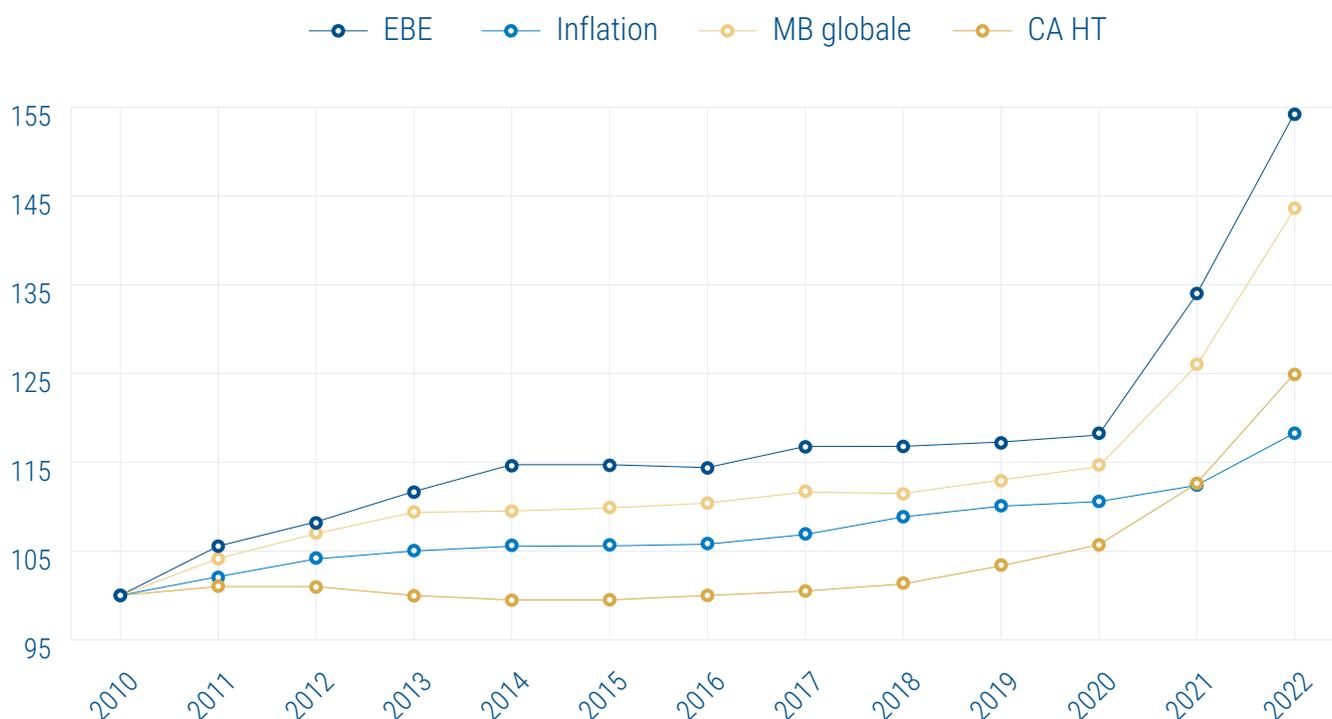
L'exercice est marqué par l'inflation qui pèse notamment sur le coût de l'énergie et la hausse des frais de personnel liée, certes aux deux revalorisations des grilles salariales de 3% en mars et 3% en été, mais surtout aux tensions persistantes sur le marché du travail, les pharmaciens ayant toujours beaucoup de mal à recruter en 2022, ce qui entraîne des hausses de salaires importantes.

Malgré cela, le taux d'EBE est en croissance du fait des performances économiques observées ci-dessus.

Ces moyennes sont à étudier avec prudence étant donné le contraste observé entre les pharmacies et le caractère non récurrent et aléatoire de l'activité Covid.

 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 et assurer le train de vie des titulaires.

IV. Évolution comparée Chiffre d'Affaires HT / Marge Brute globale / Excédent Brut d'Exploitation



Comme en 2021, l'année 2022 est marquée par une hausse importante de l'activité, accompagnée d'une augmentation à la fois du taux de marge et du taux d'EBE.

Malgré une inflation record (+5,2%), ces performances se traduisent par une amélioration du pouvoir d'achat du pharmacien, à relativiser au regard du caractère exceptionnel de cette performance.

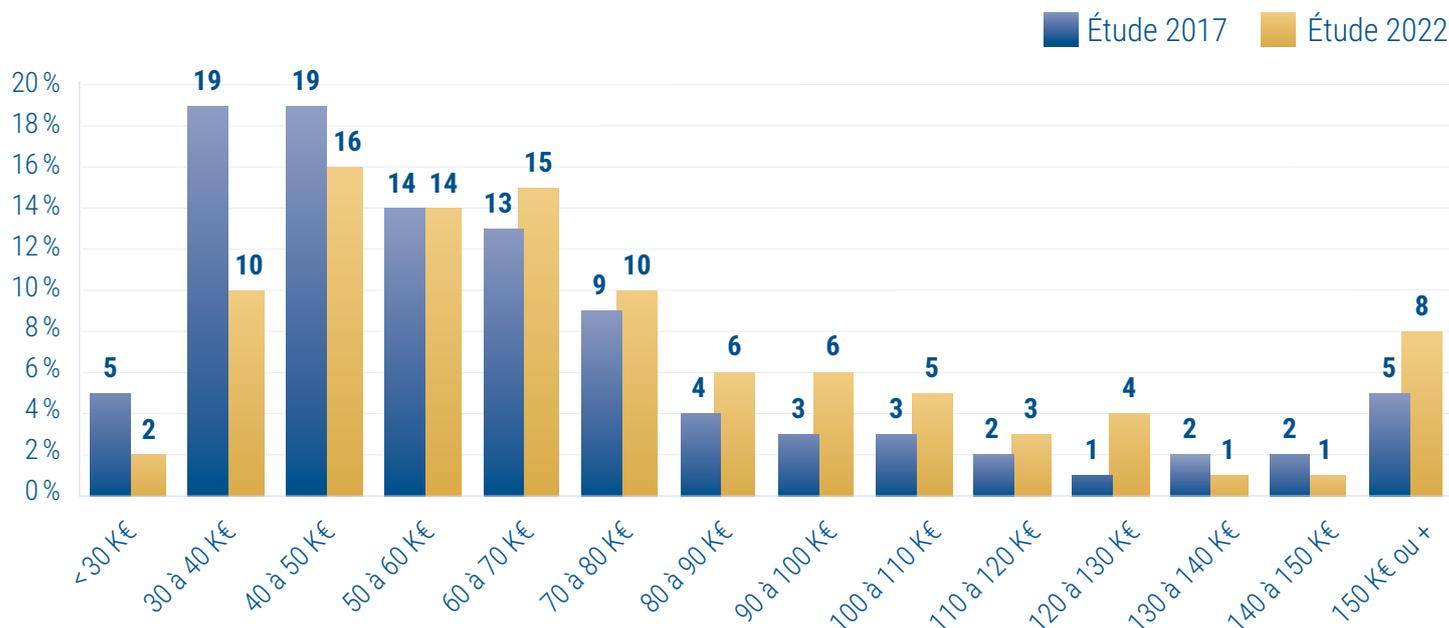
La période aura confirmé la capacité des pharmaciens et de leurs équipes à intégrer de nouvelles activités et à se recentrer sur la prévention et l'accompagnement des patients dans le par-

cours de soins. Le pharmacien est devenu le premier professionnel de santé accessible sans rendez-vous.

Le challenge des prochaines années sera de gérer, une très probable baisse de la marge, avec notamment la décroissance des activités Covid, une augmentation des coûts liée à l'inflation et à la hausse des taux d'intérêt, et une gestion du personnel plus difficile.

Un arbitrage sur les prix de vente des produits hors médicaments sera nécessaire pour maintenir la marge et amortir les hausses de charges.

V. Rémunération des titulaires en SEL (hors charges TNS)



2022 : analyse de 677 dossiers et comparatif avec la rémunération des titulaires en 2017.

La rémunération médiane est de 62,8 K€ contre 60 K€ dans notre dernière étude et 55 K€ en 2017.

60% des rémunérations sont comprises entre 45 K€ et 102 K€.

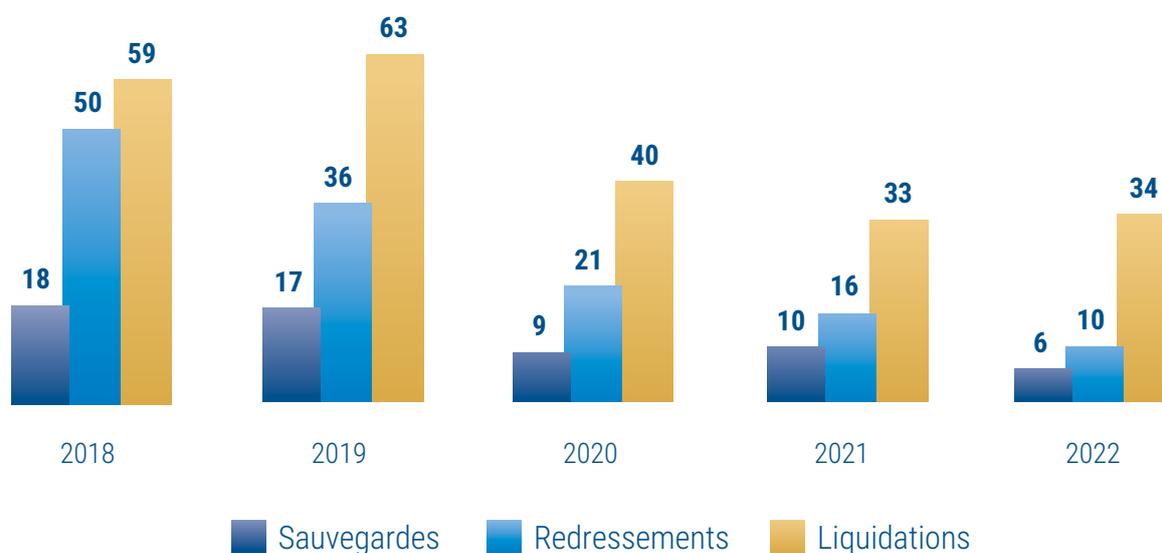
La rémunération des titulaires est globalement en hausse

En 2017, 43% des pharmaciens se rémunéraient moins de 50 K€ par an, ils ne sont plus que 28% en 2021.

Les performances économiques des pharmacies sur ces deux derniers exercices ont permis à de plus nombreux titulaires d'améliorer leur rémunération.

La proportion des rémunérations supérieures à 150 K€ passe de 5% à 8%.

VI. Ouvertures de procédures collectives



Au niveau national, toutes entreprises confondues, le nombre de défaillances enregistre une hausse exceptionnelle de près de 50% après deux années consécutives de baisse liée aux mesures gouvernementales soutenant les entreprises françaises (source Altares).

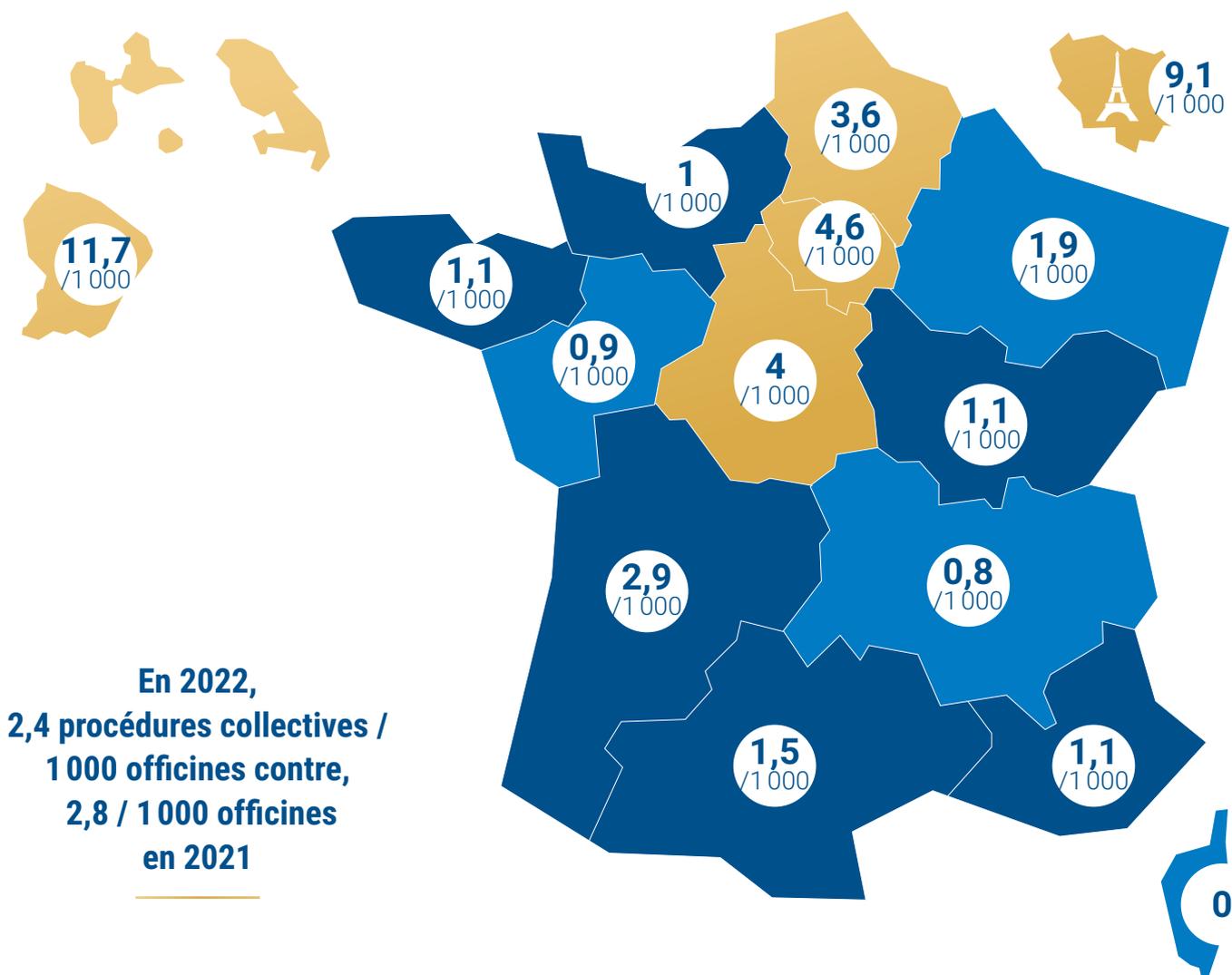
Ce constat ne se retrouve pas en pharmacie, la baisse des ouvertures de procédures collectives se poursuit.

**En 2022,
50 ouvertures de
procédures
collectives contre
59 en 2021**

Notons que ce sont les sauvegardes et les redressements qui diminuent, l'exercice enregistrant une liquidation supplémentaire par rapport à 2021. Le secteur bénéficie encore des effets de la crise du Covid, de certaines mesures de soutien (PGE) et des performances économiques exceptionnelles.

VII. Ouvertures de procédures collectives par région

- Moins de 1 procédure / 1 000 officines
- De 1 à 3 procédures / 1 000 officines
- Plus de 3 procédures / 1 000 officines



**En 2022,
2,4 procédures collectives /
1 000 officines contre,
2,8 / 1 000 officines
en 2021**

Le taux de défaillance des officines continue de baisser sur 2022.

Les régions des Hauts-de-France et du Centre-Val de Loire enregistrent un taux légèrement supérieur à la moyenne de plus de 3/1 000.

Comme en 2021, les DOM et Paris se distinguent par des taux bien supérieurs de respectivement 12/1 000 et 9/1 000.

Les autres régions présentent des profils relativement homogènes.

2. ANIMATION DU MARCHÉ

I. Nombre de mutations



L'exercice 2022 enregistre une baisse importante du nombre de mutations.

Les cessions de titres continuent d'augmenter (+ 2%).

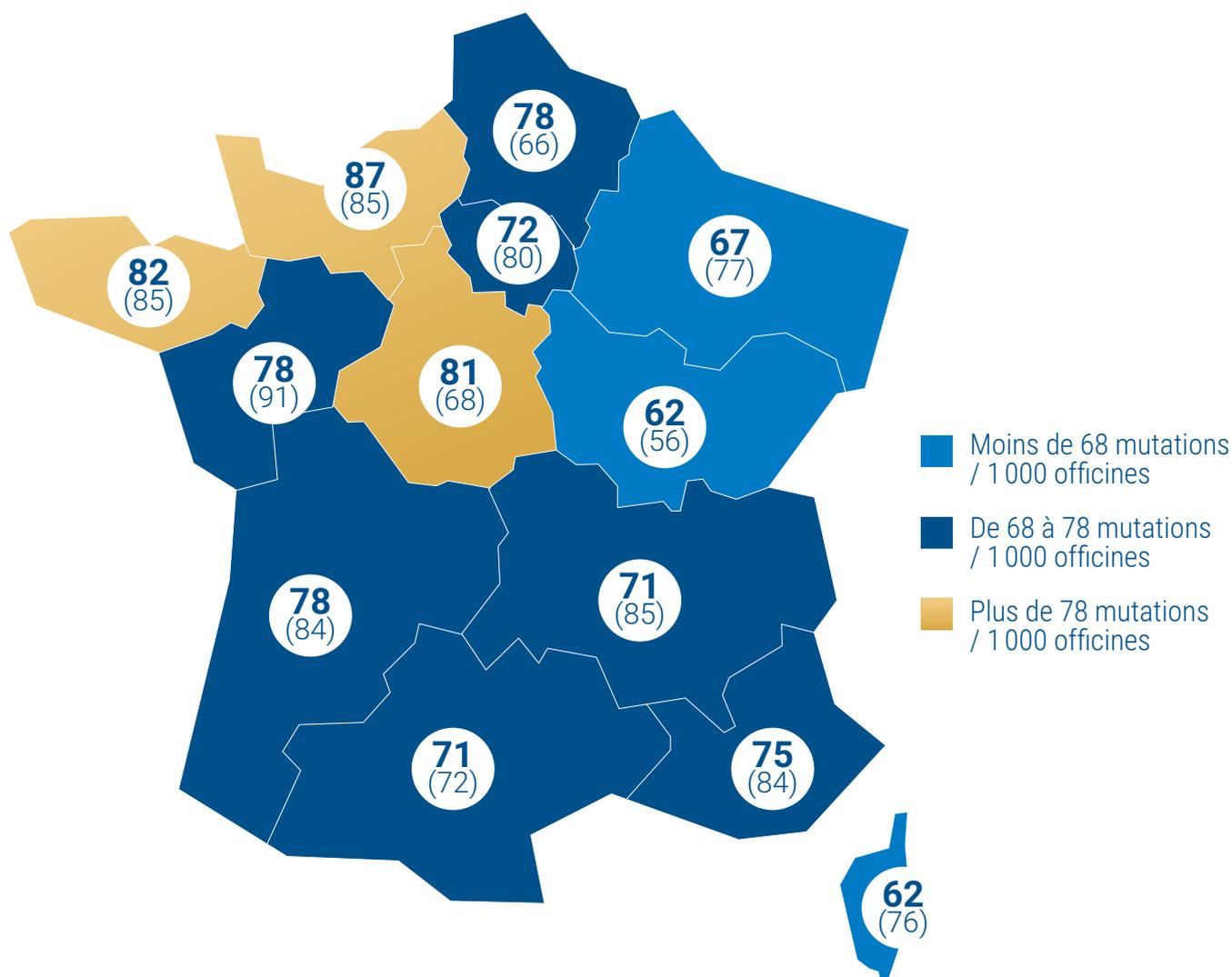
En revanche, nous observons une baisse de 13% du nombre de cessions de fonds de commerce. Aussi, la loi de finances autorisant temporairement l'amortissement du fond commercial lors d'une acquisition n'a pas dynamisé le marché.

1490 opérations en 2022 contre 1596 en 2021, soit une baisse de 7%

Les cessions de titres deviennent de plus en plus significatives, représentant, en 2022, 46% des mutations. C'est dix points de plus qu'il y a cinq ans et 24 points de plus qu'en 2012.

Cette évolution caractérise l'évolution du mode d'exploitation en société et la taille de plus en plus importante des officines, dont la présence de plusieurs titulaires est nécessaire.

II. Taux de rotation régionaux



Moyenne France 2022 :
73 mutations (fonds + parts) / 1 000 officines
 (rappel 2021 : 79 mutations / 1 000 officines)

Un marché moins dynamique avec un taux de rotation en baisse

Le taux de rotation augmente dans seulement quatre régions. La Normandie est la région la plus dynamique avec un taux de rotation de 87/1 000.

Le Centre-Val de Loire enregistre la plus forte hausse avec, en 2022, un taux de rotation de 81/1 000, supérieur à la moyenne.

Auvergne-Rhône-Alpes enregistre la plus forte baisse, après avoir enregistré en 2021 la plus forte hausse. Le marché se régule d'une année sur l'autre.

Bourgogne-Franche-Comté, en revanche, reste comme en 2021 la région la moins dynamique.

III. Départs en retraite (titulaires et anciens titulaires) et décès de titulaires



Source : CAVP

1 750 : un nombre important de départs en retraite en 2022

Après une croissance importante en 2021, le nombre de départs en retraite en 2022 se stabilise mais reste important.

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

Les départs en retraite demeurent en 2022 la principale cause de transmission.

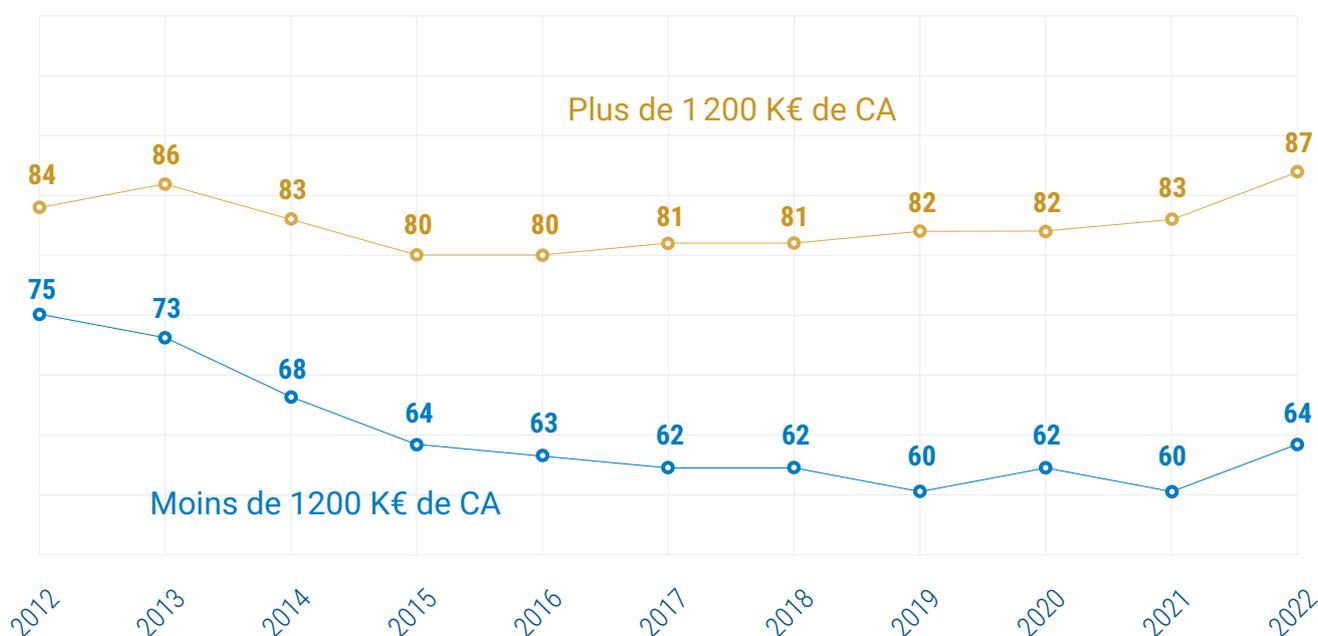
3. PRIX DE CESSIION EN POURCENTAGE DU CA HT

L'activité Covid (principalement tests et vaccination) enregistrée sur ces dernières années entraîne une augmentation exceptionnelle du chiffre d'affaires global mais provoque des disparités importantes entre les officines, qui ne disposent pas de mêmes moyens pour mettre en œuvre ces nouvelles missions.

Ce chiffre d'affaires Covid, en baisse sur le deuxième semestre 2022, n'a pas vocation à être récurrent. Aussi, INTERFIMO a choisi, pour son étude, 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 cession moyen en pourcentage du CA HT



Les nombreux regroupements du secteur transforment le marché, la taille des officines augmente et les pharmacies qui réalisent moins de 1,2M€ de CA sont de moins en moins prisées.

Dans cette nouvelle étude, elles ne représentent plus que 15% des transactions, contre 25% l'année dernière. Il s'agit d'un marché à part, avec des prix de cession très bas.

L'année 2022 est marquée par une hausse générale et importante du prix de cession moyen en % de CA

Aussi, afin d'éclairer le marché de la manière la plus objective possible, nous avons souhaité, pour notre étude, scinder ces deux marchés.

Le prix de cession moyen des officines de plus de 1,2M€ de CA est de 87% du CA, en hausse de quatre points par rapport à 2021.

La dispersion des prix continue d'augmenter avec 60% des transactions comprises entre 74% et 100% du CA contre 72% et 96% en 2021.

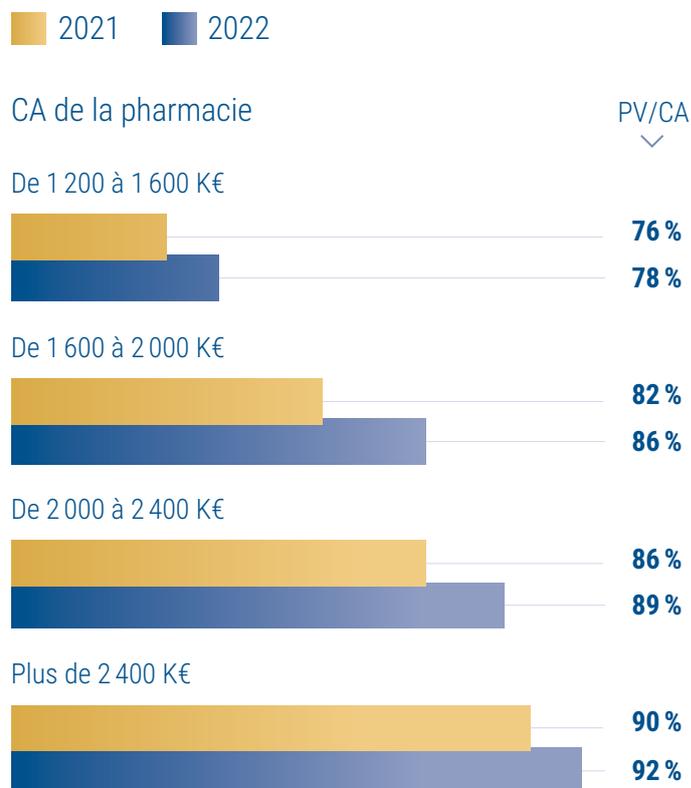
En 2016, la moyenne était de 80% avec 60% des transactions comprises entre 70% et 90%, soit un écart de 20 points contre 26 en 2022.

Les officines de moins de 1,2 M€ de CA ont un prix de cession moyen également en hausse qui s'élève à 64%.

Au regard de l'écart constaté entre ces deux marchés, 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



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

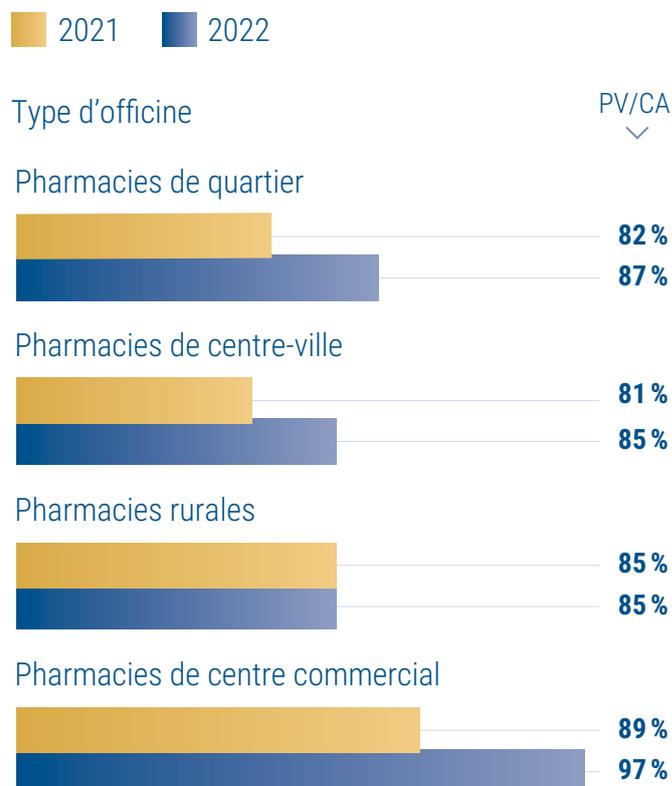
La taille des officines est un élément déterminant du prix de cession.

L'augmentation est généralisée quel que soit le niveau de CA.

La hausse est particulièrement importante pour les officines moyennes dont le CA est compris entre 1,6 et 2 M€.

Pour les officines de plus de 2,4 M€, le prix de cession moyen atteint les 92% du CA.

III. Prix de cession par type d'officine



Pour chaque catégorie, le prix de cession moyen est stable ou en hausse

Nous constatons une croissance importante des prix de cession moyens des officines de centres commerciaux, conséquence de l'attractivité

de ces officines qui sont peu nombreuses et dont le CA est important.

Concernant les centres commerciaux, une partie des cessions 2022 fait référence au CA arrêté en 2021 qui avait été perturbé par la fermeture temporaire de certains centres. La référence CA peut donc être anormalement basse et amplifie mathématiquement le coefficient.

Les écarts entre les officines rurales, de quartier et de centre-ville s'amoindrissent.

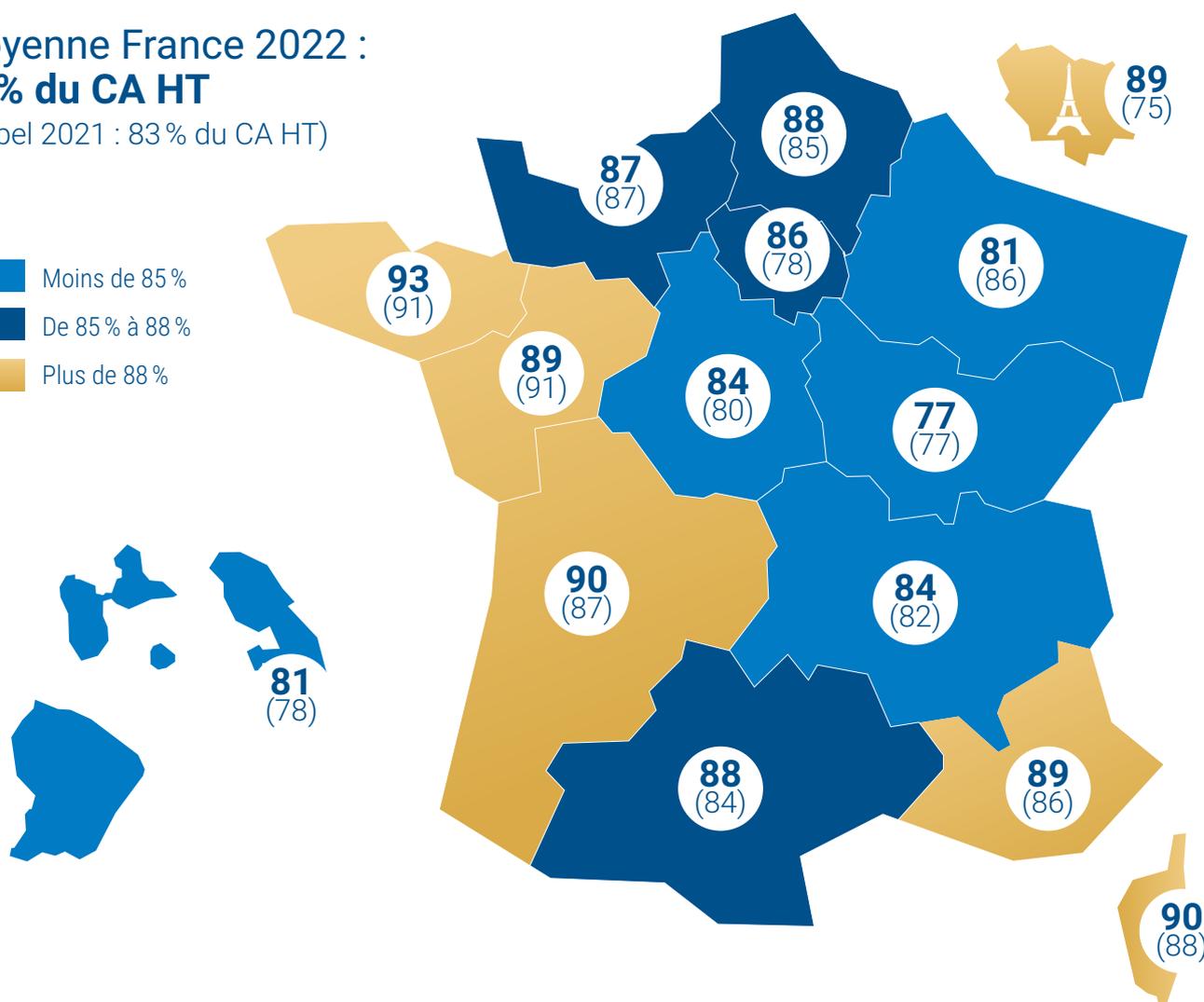
IV. Carte de France des prix de cession en pourcentage du CA HT

CA > 1 200 K€

Moyenne France 2022 :
87% du CA HT

(rappel 2021 : 83% du CA HT)

- Moins de 85 %
- De 85 % à 88 %
- Plus de 88 %



Les régions en baisse sont le Grand-Est et les Pays de la Loire. Ces régions enregistrent peu de transactions.

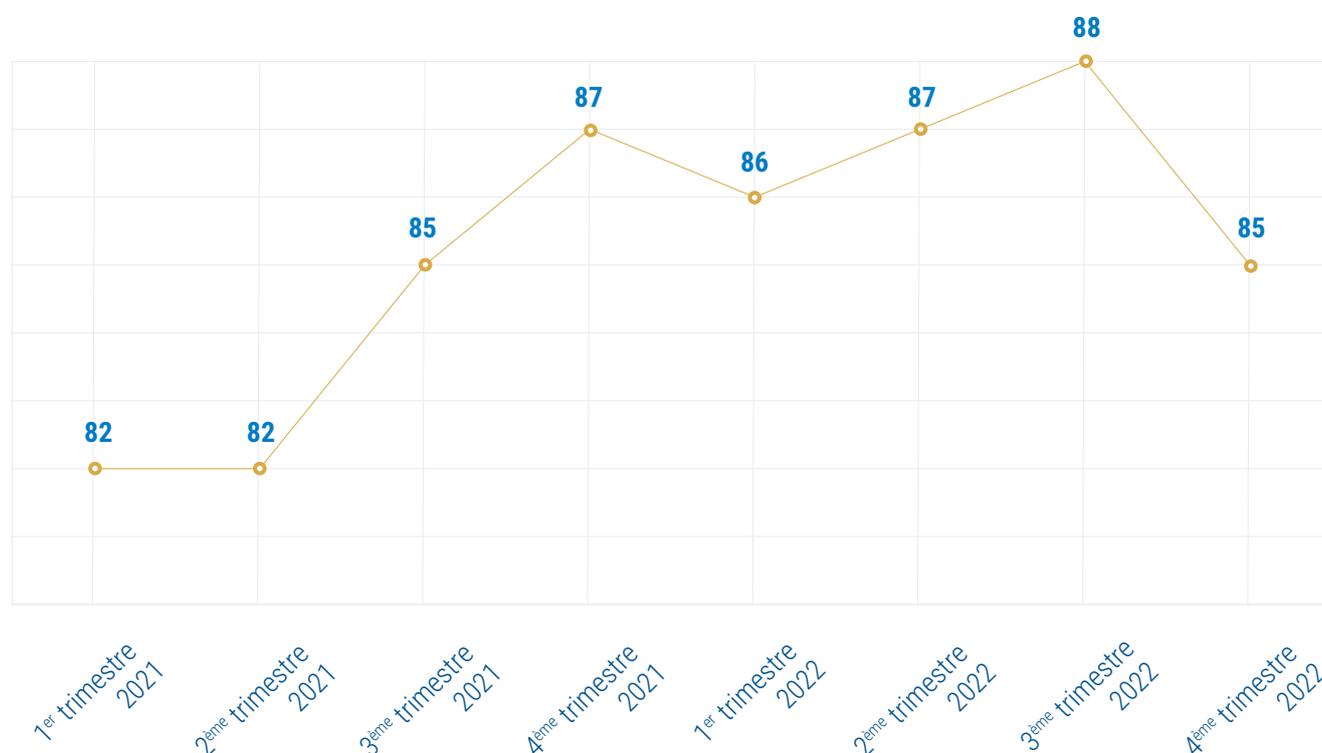
La plus forte augmentation se retrouve en Île-de-France, s'expliquant notamment par un chiffre

Seulement 2 régions enregistrent une baisse du prix de cession moyen

d'affaires moyen plus élevé de près de 10% des officines cédées. Comme en 2021, la région la moins valorisée est la Bourgogne-Franche-

Comté, alors que la plus chère est la Bretagne.

V. Évolution des prix de cession en pourcentage du CA HT au cours de l'année



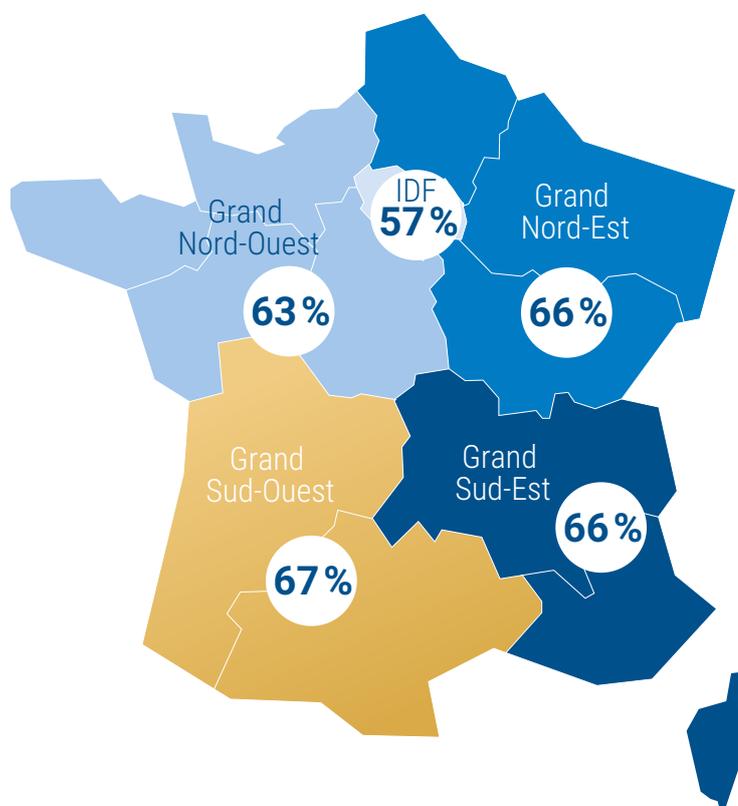
MOYENNE DE PV /CA (%)		
	2021	2022
1 ^{er} trimestre	82 %	86 %
2 ^{ème} trimestre	82 %	87 %
3 ^{ème} trimestre	85 %	88 %
4 ^{ème} trimestre	87 %	85 %
Total général	83 %	87 %

L'analyse des moyennes des prix de cession par trimestre montre une croissance importante sur le deuxième semestre 2021. En 2022, la croissance ralentit et la moyenne diminue sur le quatrième semestre.

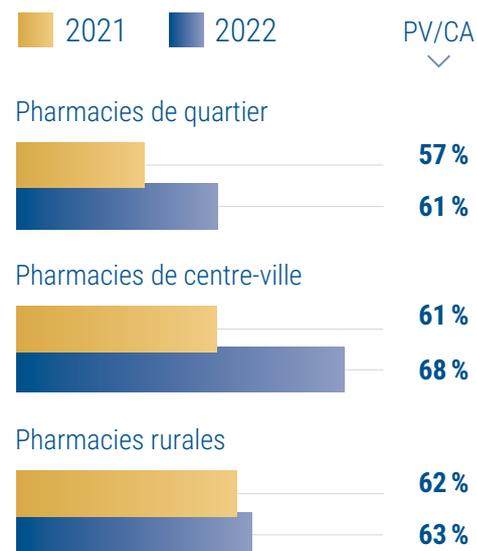
Aussi, les prévisions économiques du secteur (baisse des marges liée à la hausse des produits chers et à l'inflation, augmentation des frais de personnel), associées à la hausse des taux d'intérêt qui impacte de plus en plus la capacité d'endettement des acquéreurs, pourraient avoir un impact sur le prix de cession des officines en 2023.

Une croissance irrégulière au cours de l'année

VII. Les officines de moins de 1,2 M€ de CA



Type d'officine montant CA < 1 200 K€



Le marché de la petite officine est devenu spécifique. Bien que les prix soient en légère hausse, il reste beaucoup plus faible. 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.

Un prix de cession en hausse également pour les petites officines

En 2022, ces officines se négocient en moyenne à 64% du CA. 60% des transactions sont comprises entre 48% et 83%.

Par région, c'est toujours en Île-de-France que la moyenne des prix de cession est la plus basse. Les autres régions sont relativement homogènes. Les prix de cession moyen sont en hausse quel que soit le type d'officine. L'évolution est plus importante pour les petites officines de centre-ville, qui sont cédées à un prix moyen plus élevé que celles de quartier et de milieu rural.

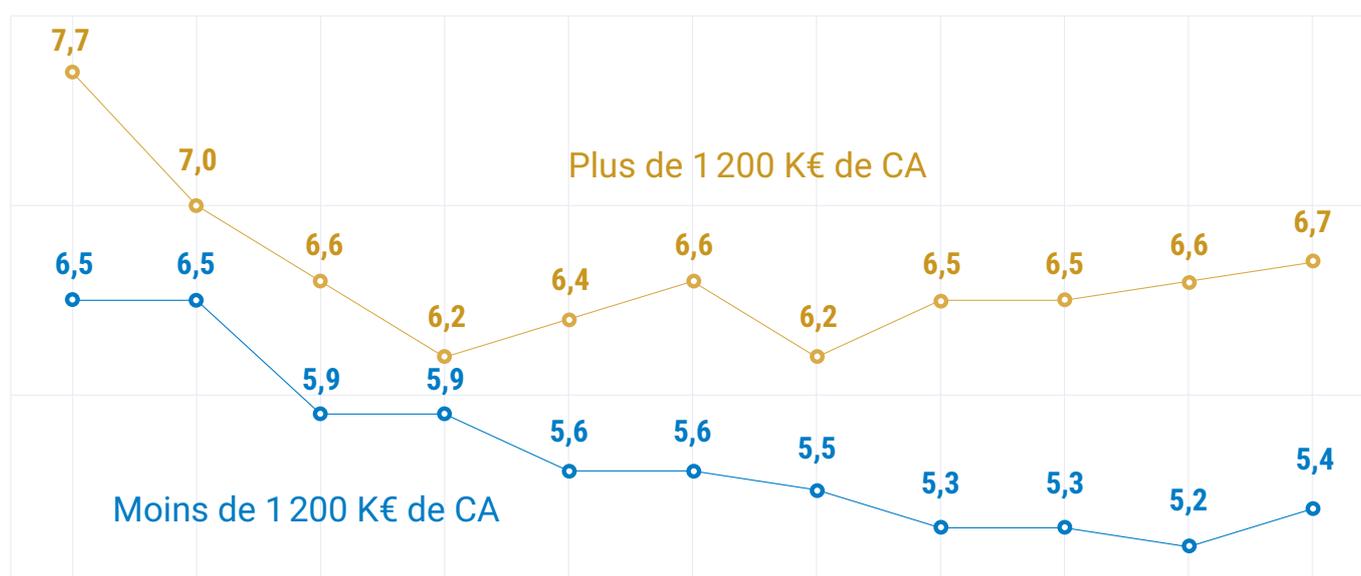
4. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'EBE « RECONSTITUÉ »

(Avant rémunérations et cotisations sociales des titulaires cédants)

L'activité Covid a 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. Pour cette raison, nous avons exclu de notre panel, 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



Les officines de plus de 1,2 M€, enregistrent une légère croissance depuis 2020. Elles se négocient en moyenne à 6,7 fois l'EBE retraité en 2022.

En 2022, le prix moyen en multiple de l'EBE est en hausse

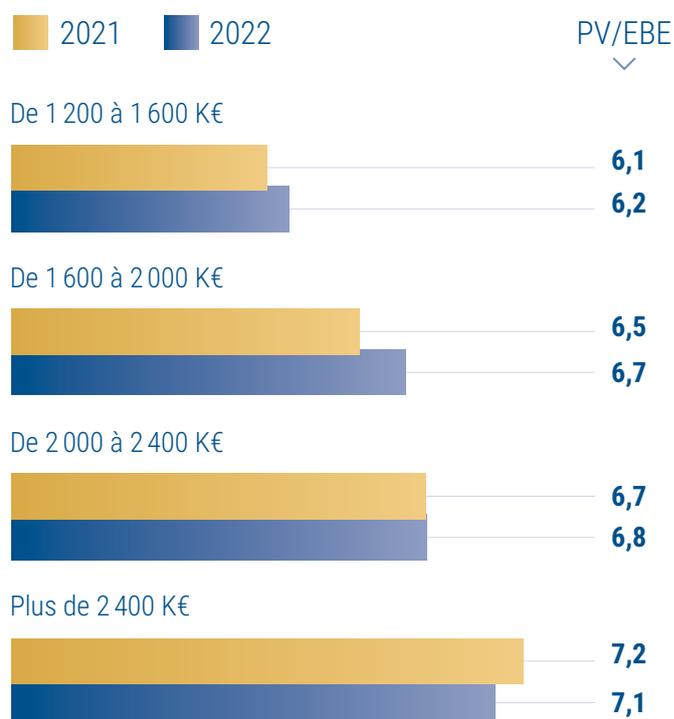
prix semble se stabiliser. Nous notons que ces opérations sont de moins en moins nombreuses (15% de notre échantillon en 2022 contre 25% en 2021).

Ces prix de cession sont de plus en plus dispersés : 60% des transactions sont comprises entre 5 et 8,3 fois l'EBE, contre 5 et 8 fois l'EBE en 2021.

Le prix de petites officines de moins de 1,2 M€ augmente pour atteindre en moyenne 5,4 fois l'EBE. Après dix ans de baisse consécutive, le

Comme précédemment, au regard de l'existence de deux marchés bien différents, les statistiques présentées ci-dessous sont centrées sur les officines de plus de 1,2 M€. Un focus sera fait sur les petites officines en point VI.

II. Prix de cession par niveau de chiffre d'affaires



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

Plus la taille de l'officine est importante et plus sa valorisation est élevée.

Les officines de plus de 2,4 M€ de CA sont valorisées en moyenne 7,1 fois l'EBE en 2022, en léger retrait par rapport à 2021, qui avait enregistré une forte hausse pour cette catégorie.

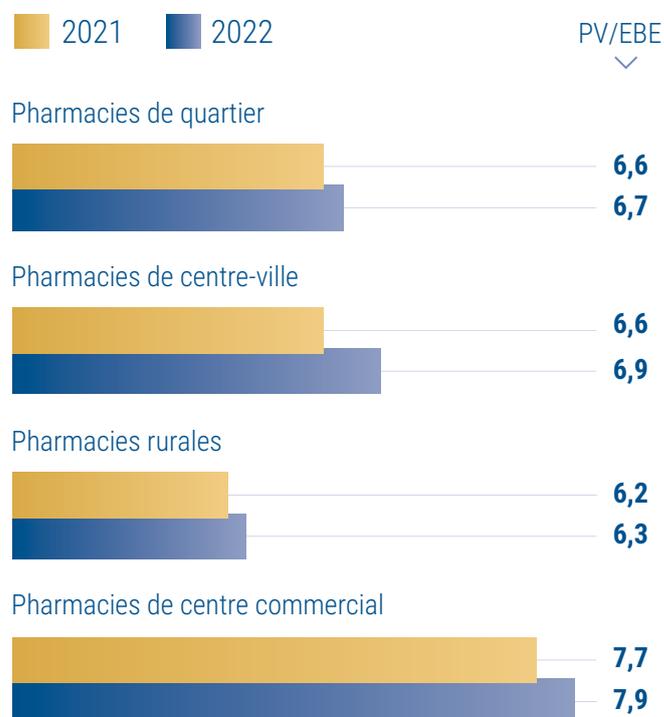
Ce sont également des officines qui bénéficient d'une évolution favorable de leur rentabilité.

Ainsi, bien que le prix de vente soit en hausse, il se stabilise en coefficient d'EBE.

Le prix de cession moyen, en coefficient d'EBE augmente sur toutes les autres catégories d'officines et particulièrement sur les officines moyennes dont le CA est compris entre 1,6 et 2 M€.

III. Prix de cession par type d'officine

Type d'officine montant CA > 1 200 K€



Les pharmacies de centres commerciaux restent les mieux valorisées

Comme en 2021, les prix de cession moyen des officines de centres commerciaux augmentent pour atteindre

7,9 fois l'EBE en 2022. Ces pharmacies, dont le CA est conséquent, restent peu nombreuses et très attractives.

En 2022, la croissance du prix de cession moyen des officines de centre-ville, observée en % de CA, se confirme en multiple d'EBE.

Ce dernier augmente de 0,3 et s'élève à 6,9.

Les officines de quartier se cèdent à 6,7 fois l'EBE.

Les officines rurales voient leur prix de vente augmenter de 0,1, mais rester 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 cession en multiple de l'EBE

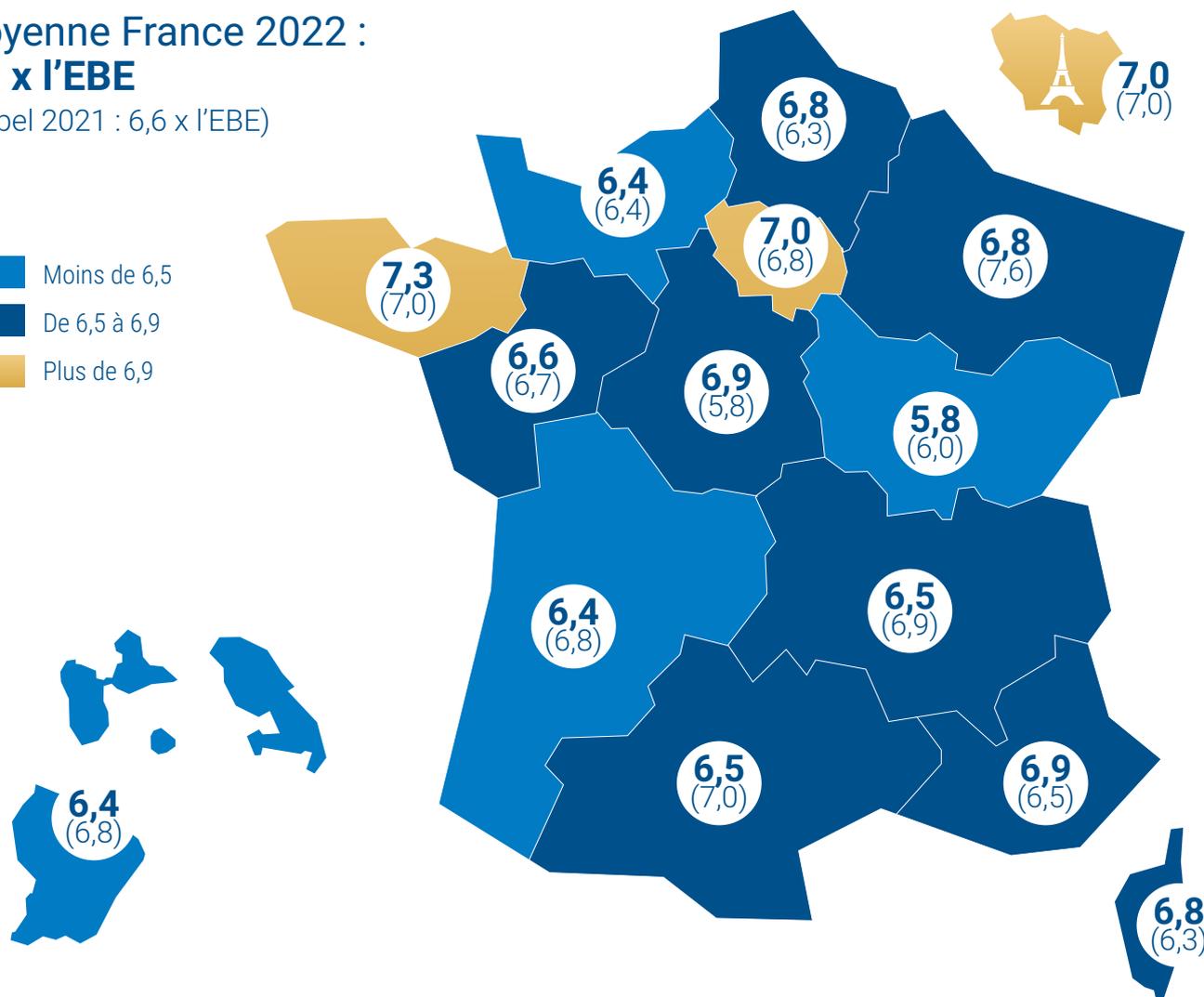
CA > 1 200 K€ (avant rémunérations et cotisations sociales des titulaires)

Moyenne France 2022 :

6,7 x l'EBE

(rappel 2021 : 6,6 x l'EBE)

- Moins de 6,5
- De 6,5 à 6,9
- Plus de 6,9



Les prix de cession sont en hausse sur cinq régions et en baisse sur six régions.

Les écarts de rentabilité d'une région à l'autre vont avoir un impact sur les prix de cession en coefficient d'EBE.

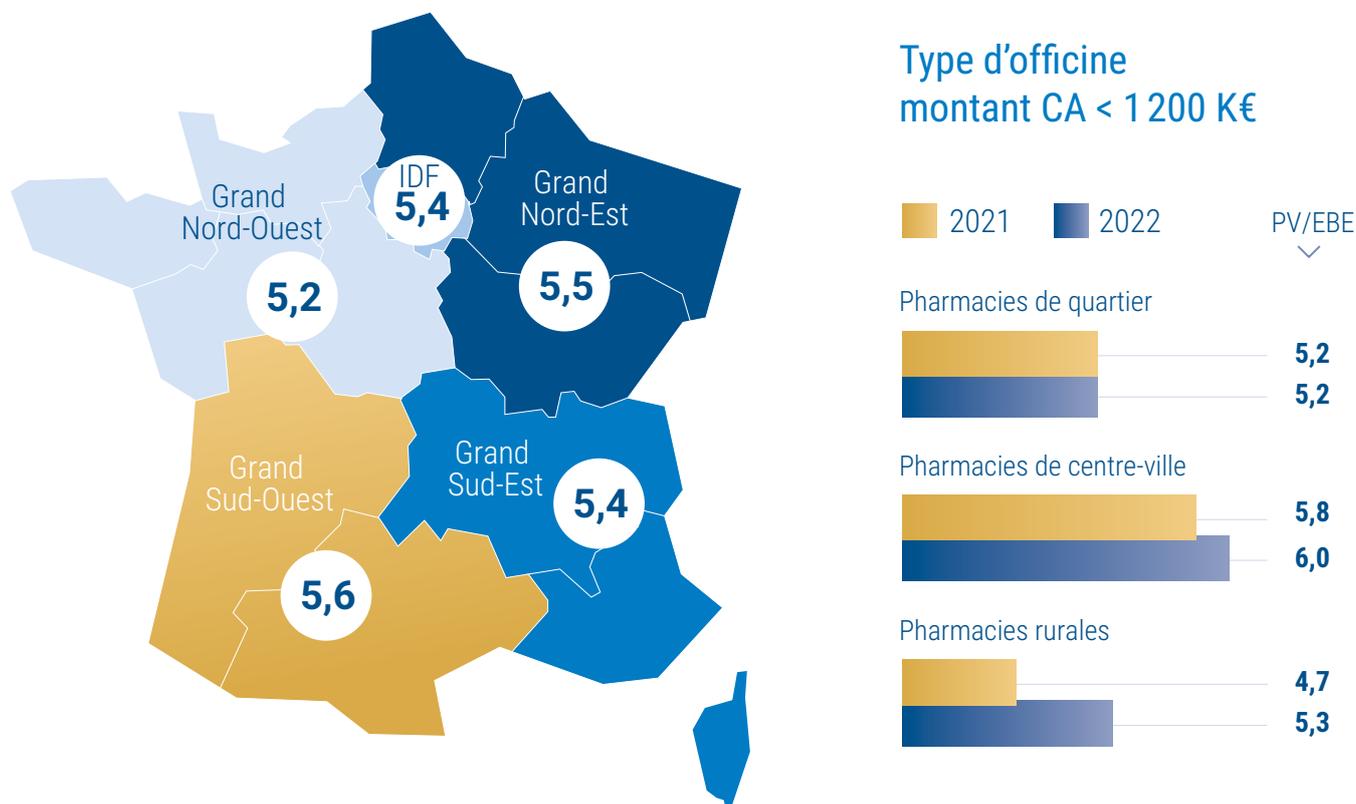
Ainsi, l'Île-de-France, dont la rentabilité des officines est globalement inférieure à la moyenne nationale, notamment du fait de loyers plus élevés, présente un prix de cession moyen élevé à 7 fois l'EBE.

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

De même, la Nouvelle-Aquitaine, dont la rentabilité des officines est globalement élevée, présente un prix de cession moyen de 6,4 fois l'EBE, en deçà de la moyenne nationale.

En pourcentage de CA, comme en coefficient d'EBE, la Bretagne est la région la mieux valorisée et la Bourgogne-Franche-Comté la région la moins chère.

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 augmentation, passant de 5,2 fois l'EBE en 2021 à 5,4 fois l'EBE en 2022.

60% des transactions sont comprises entre 3,6 et 6,8 fois l'EBE.

Cette croissance est significative pour les pharmacies rurales, qui se cèdent en moyenne à 5,3 fois l'EBE en 2022 contre 4,7 en 2021.

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

Géographiquement, les petites officines sont cédées à des prix de cession inférieurs à la moyenne dans les régions du nord-ouest.

À l'inverse, les régions du sud-ouest enregistrent des prix de cession supérieurs à la moyenne.

Les autres régions sont relativement homogènes.

VI. Focus première installation

■ Les premières installations représentent en 2022, **62% des dossiers étudiés**, contre 58% en 2021.

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



36 ans

C'est l'âge moyen du primo-accédant.



41%

d'entre eux s'installent seul.



21%

s'installent à plusieurs titulaires (en première installation ou en réinstallation).



38%

sont accompagnés d'investisseurs.

■ Nous constatons de plus en plus de **femmes**. Elles représentent **66% des primo-accédants** (et 54% de l'ensemble des acquéreurs).

■ **Le montant moyen du CA** des officines acquises en première installation est en très nette hausse à près de **2 M€** contre de 1,7 M€ en 2021.

■ **19% des premières installations sont des pharmacies de moins de 1,2 M€**. Les prix moyens sont de 65% du CA et 5,4 fois l'EBE.

■ Pour les autres opérations de première installation (officines de plus de 1,2 M€ de CA), **les prix moyens sont de 86% du CA et 6,8 fois l'EBE**.

■ **Le montant moyen de l'emprunt** d'un pharmacien en première installation est de **1 300 K€** (contre 1 150 K€ en 2021).

INTERFIMO À VOTRE ÉCOUTE

Thomas BOUDIN

Directeur de la communication

01 44 18 16 52

Francis BRUNE

Directeur ingénierie financière et patrimoniale

01 44 18 16 63

Jérôme CAPON

Directeur du réseau

01 44 18 17 19

Loïc MERCIER

Directeur du pôle grands comptes

01 44 18 17 39

Patrice MARTEIL

Responsable des partenariats

01 44 18 16 66

COORDONNÉES DES DIRECTEURS RÉGIONAUX

DRIF Nord-Ouest

Ludovic CROIZIT 03 20 42 46 03
ludovic.croizit@interfimo.fr

DRIF Grand Paris Nord & Ouest

Jean-Pierre LABRO 01 53 30 74 81
jean-pierre.labro@interfimo.fr

DRIF Grand Paris Sud & Est

Thierry LEBAILLY 01 53 66 99 20
thierry.lebailly@interfimo.fr

DRIF Ouest

Frédéric FORGET 02 40 20 13 60
frederic.forget@interfimo.fr

DRIF Sud Ouest

Éric FERTILLE 05 56 48 41 51
eric.fertille@interfimo.fr

DRIF Occitanie

Hayate EL HANAOUI 05 62 27 74 04
hayate.el-hanaoui@interfimo.fr

DRIF Méditerranée

Bernard HERBAUT 04 91 59 81 73
bernard.herbaut@interfimo.fr

DRIF RAA

Caroline GUILLEMOT 04 72 77 78 72
caroline.guillemot@interfimo.fr

DRIF Est

Dominique MASSON 03 80 54 14 61
dominique.masson@interfimo.fr

Martinique

Frédéric SOL 01 44 18 17 06
frederic.sol@interfimo.fr

Guadeloupe

Emmanuelle OLLANDINI 01 44 18 17 05
emmanuelle.ollandini@interfimo.fr

**VOUS SOUHAITEZ CONFIER
L'ÉVALUATION DE VOTRE ENTREPRISE
LIBÉRALE À DES EXPERTS ?**

Contactez Blandine PISANESCHI
Responsable du pôle Évaluation

01 44 18 17 13
ou blandine.pisaneschi@interfimo.fr

Abonnez-vous à
 **onlib'infos**
LA NEWSLETTER
DES PROFESSIONS
LIBÉRALES
 sur interfimo.fr

Interfimo
PARTENAIRE ET FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

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