



L'intelligence économique accessible

Réalisation d'une étude de marché pour l'implantation  
d'une pharmacie à Nice



L'intelligence économique accessible

## A propos

- Atometrics propose des outils d'intelligence économique accessibles aux métiers du chiffre
- Malgré leur importance dans notre modèle économique et social, les petites entreprises ne bénéficient pas d'offre de services d'analyse économique adaptée à leur enjeu
- Fort de ce constat, **Atometrics** a été créé dans le but de proposer des **analyses automatisées, simples et intégrant une dimension locale**

## Nos Solutions

- **Analysez un emplacement :** appréhendez la situation concurrentielle, les flux, identifiez et localisez les clients potentiels, estimez la taille d'un marché local
- **Préparez un business plan** ou comparez la performance financière d'une société
- **Valorisez le fonds de commerce d'une entreprise** sur la base des dernières transactions locales
- **Découvrez un secteur d'activité** pour préparer votre rendez-vous commercial

## Nos cas d'usage

- **Métiers du chiffre :**
  - Préparer un entretien annuel, mettre en valeur la liasse fiscale
  - Evaluer un fonds de commerce ou des titres (cessions, reprise, transmission)
  - Communiquer du contenu local et pertinent pour ses clients et prospects
  - Préparer un DIP pour les franchiseurs
- **Banques :**
  - Optimiser la prospection
  - Sélectionner et instruire les demandes de financement
  - Analyser le risque client
- **Entreprises :**
  - Sécuriser les coordonnées de facturation
  - Identifier et localiser les clients potentiels
  - Estimer la taille du marché (zoning)

# Contenus clés d'une étude de marché

- 1 Présentation du projet
- 2 Résumé des points clés de l'étude
- 3 Contexte global du secteur
  - Principaux acteurs et structure du marché
  - Conjoncture actuelle du secteur
  - Tendances principales
- 4 Analyse de l'emplacement
  - Situation concurrentielle locale
  - Tissu économique
  - Population résidente et de passage
- 5 Éléments chiffrés
  - Indicateurs financiers du marché local
  - Prix des fonds de commerce
  - Prix des locaux commerciaux



Ces **informations et analyses** doivent **alimenter le projet** : son positionnement, son modèle économique, son emplacement

# Les éléments de l'étude de marché pour ouvrir une pharmacie



## 3 Compréhension du contexte global du secteur



### Contexte global

- Accès à la profession / installation
- Réglementation



### Conjoncture et tendances

- Principaux déterminants de l'activité
- Structure du marché et acteurs principaux
- Tendances



## 4 Analyse de l'emplacement



### Situation concurrentielle

- Densité concurrentielle
- Fermetures et créations



### Environnement économique

- Analyse du tissu économique local
- Concurrents indirects & commerces complémentaires



### Analyse des particuliers

- Typologie et caractéristiques des résidents
- Population de passage



## 5 Connaitre les éléments chiffrés du secteur



### Ratios financiers

- Indicateurs financiers
- Equipements et investissements nécessaires
- Taux de TVA applicables



### Coûts d'un fonds de commerce

- Prix et valorisation des fonds de commerce
- Tendances des prix des fonds de commerce



### Prix des locaux commerciaux

- Prix des locaux commerciaux au m<sup>2</sup>
- Nombre de cessions dans la zone



# Étude de marché : Ouverture d'une pharmacie à Nice

[Demander une démo](#)

# Présentation du projet

## Caractéristiques du projet

- **Activité** : Pharmacie (Naf 47.73Z)
- **Objet de la demande** : ouverture d'une officine
- **Adresse du local** : Quartier Riquier / République à Nice
- **Détail du local** : 80m<sup>2</sup> à 120 m<sup>2</sup> - en recherche

## Équipe projet

- **Présentation détaillée des fondateurs** : Nicolas M., docteur en pharmacie depuis 6 ans
- **Expériences qualifiées** : salarié durant 60 mois dans une pharmacie d'officine à Lyon
- **Présentation de l'équipe** : 2 employés/es - préparateurs en pharmacie à recruter

## Positionnement envisagé

- **Positionnement** : forte dimension conseil
- **Description de l'offre** : offre globale avec une large gamme d'orthèses et de dispositifs médicaux
- **Cible** : Personnes âgées dépendantes
- **Points de différenciation** : accessibilité, mise en place de partenariats avec des infirmières et des praticiens

## Modèle économique

- **Flux de revenus** : vente de médicaments et location de matériel
- **Dépenses** : robots, stock, personnel
- **Investissements** : matériel informatique, stock initial de médicaments et de dispositifs médicaux
- **Prévisionnel** : CA d'environ 1,5M€ à horizon deux ans. Marge d'EBE estimée à 10,8%

## Résumé des points clés de l'étude

La conjoncture est stable, mais le nombre de personnes âgées en France est en augmentation



L'emplacement est accessible et situé au dans un quartier dynamique de Nice, mais très concurrentiel



Le quartier visé est très favorable car la population résidente est âgée et majoritairement retraitée



Le nombre de prescripteurs (médecins généralistes et spécialistes) est élevé au niveau local



Les prix médians des fonds de commerce ont chuté de près de -10% entre 2018 et 2019 au niveau local



Les prix au m<sup>2</sup> des locaux commerciaux et des appartements sont en constante augmentation depuis 3 ans





Contexte global du secteur



[Demander une démo](#)

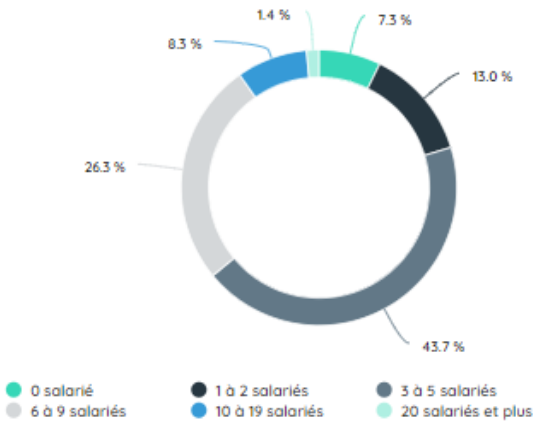




- Le marché est très fragmenté. Il existait 21 192 pharmacies d'officine en France métropolitaine en 2018 pour un chiffre d'affaires de 20,2 Mds€. Le chiffre d'affaires moyen d'une officine est d'environ 1M€.
- Les personnes âgées représentent une part importante du chiffre d'affaires des officines : selon une étude menée en France auprès de 450 000 séniors, près d'un tiers d'entre eux seraient « polymédiqués » et consommeraient en moyenne 14 médicaments chaque jour et a minima 7.
- En 2017, en moyenne, sur l'ensemble des officines, les médicaments remboursables représentaient toujours une part substantielle du chiffre d'affaires de l'officine :
  - Médicaments remboursables (72% du CA total)
  - Médicaments non remboursables (7% du CA total)
  - Autres produits et services (21% du CA total)

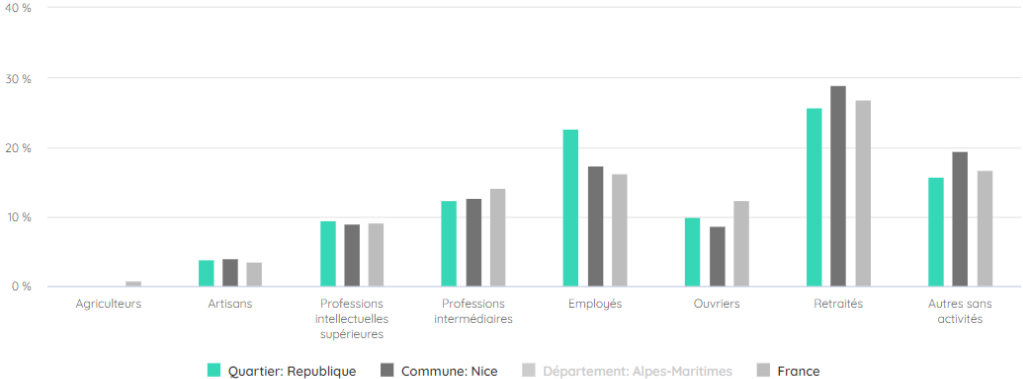
En Juin 2020, plus de 70% des pharmacies emploient entre 3 et 9 salariés :

Répartition des sociétés du secteur par tranche d'effectif



La ville de Nice compte majoritairement une population de personnes retraitées :

Catégories socioprofessionnelles (population résidente)





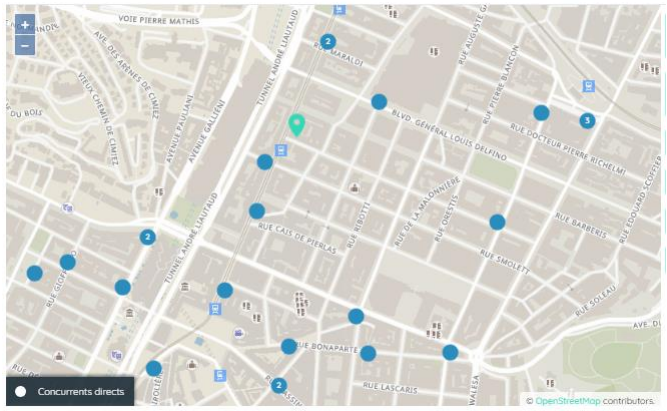
# Analyse de l'emplacement



[Demander une démo](#)

# La situation concurrentielle

Le marché local semble **fortement doté** en pharmacies.

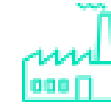


La densité concurrentielle du quartier est **deux fois supérieure au niveau national**, et **supérieure d'1/3** à celle de la ville de Nice.

Densité concurrentielle: Nombre d'entreprises pour 1000 habitants



- Le marché Niçois est très fortement doté en pharmacies. On dénombre 211 pharmacies à Nice et 575 dans le département des Alpes-Maritimes.
- La densité concurrentielle est 2x supérieure dans le quartier République qu'en France.
- Au cours des trois dernières années, le taux de croissance du nombre de pharmacies a été stable au niveau national entre 2017 et 2019 (+0,3% / +0,4%), mais a fortement augmenté au niveau local (+5,1% en 2019 à Nice).
- Au niveau national, le taux de fermeture était en moyenne de 5,5% par an entre 2017 et 2019. Au niveau local, le taux de fermeture était légèrement supérieur à la moyenne nationale, de l'ordre de 6,2% par an en moyenne.



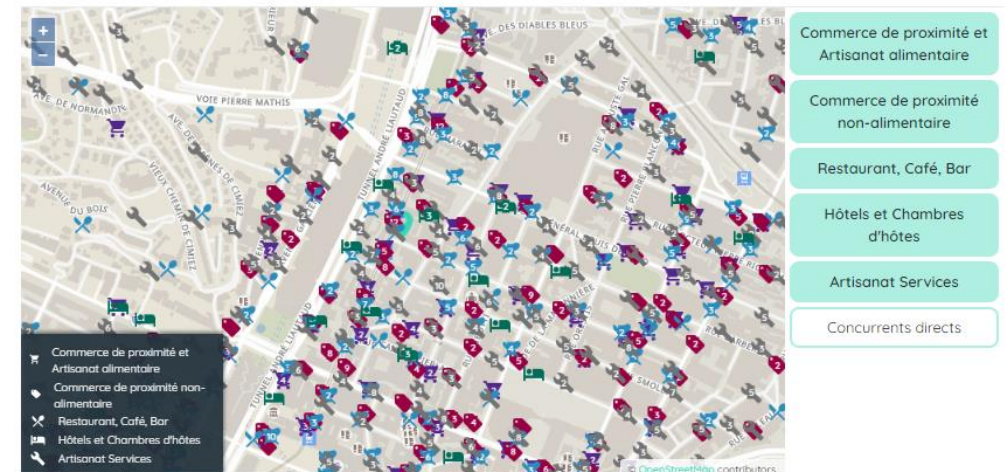
- La zone analysée semble dynamique et dispose de nombreux commerces générant du flux quotidien (mesurés par le nombre de salariés travaillant sur place et de résidents du quartier).
- La densité des établissements générant le plus de flux, à savoir les commerces alimentaires, non alimentaires, les restaurants, cafés bars, les hôtels et l'artisanat de services est très forte.
- On dénombre 85,2 établissements/1000 hab. dans le quartier contre 40,1 à Nice et 22,7 en France.
- Le quartier est très fortement doté en prescripteurs
  - Médecins généralistes : 8 étbs./1 000 hab. (contre 2,4 à Nice et 1,4 en France)
  - Médecins spécialistes : 2,4 étbs./1 000 hab. (contre 2,3 à Nice et 0,8 en France)

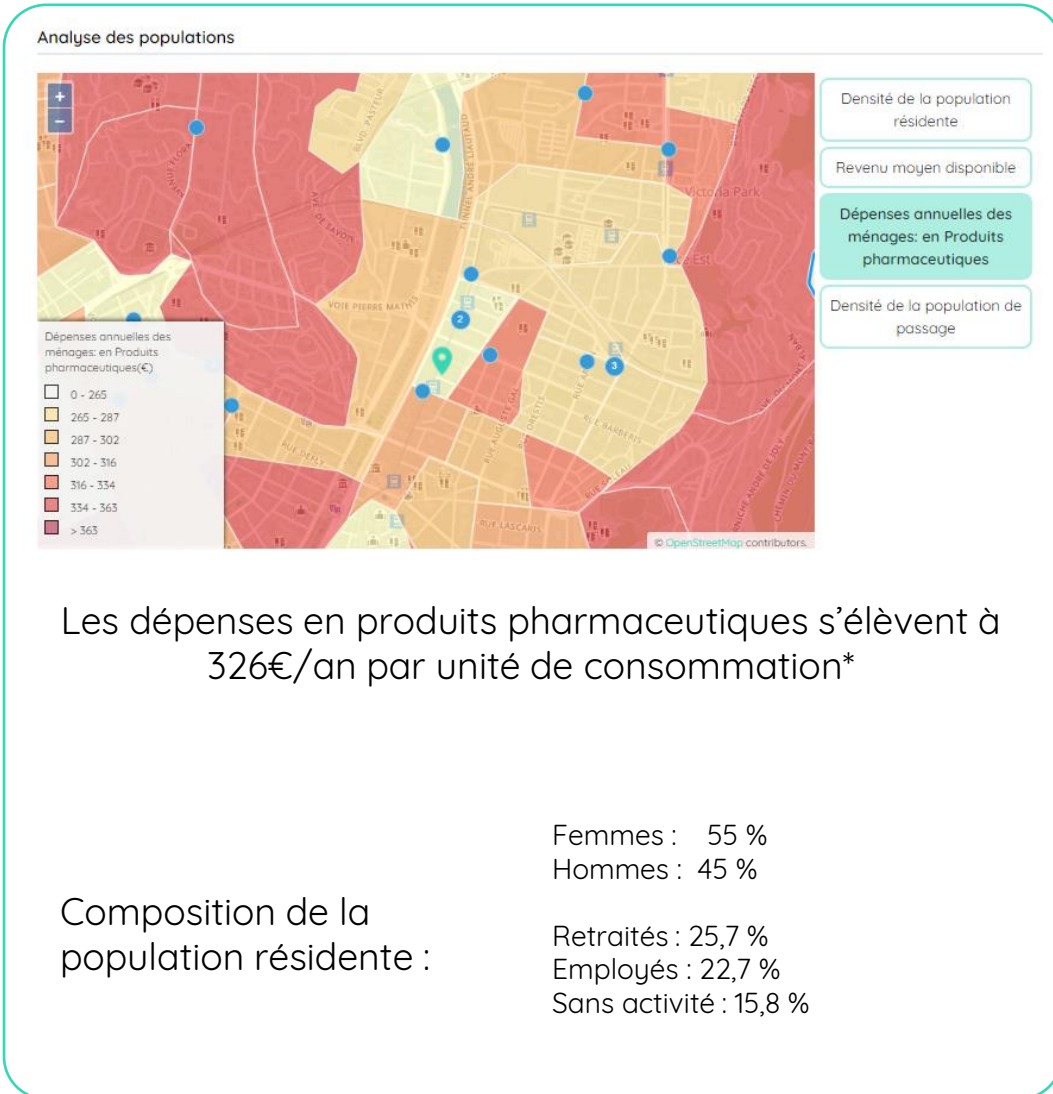
Le quartier est fortement doté en commerces de proximité : commerces de proximité et artisanat alimentaire, commerces de proximité non-alimentaire et cafés, bars, restaurants

#### Analyse du tissu économique local

Affichez les établissements d'un autre secteur d'activité:

Entrez le secteur d'activité, ex: restauration ...





- Les dépenses annuelles des ménages en produit pharmaceutiques sont élevées dans ce quartier (326€/an/uc). Cependant, les quartiers environnants semblent moins attractifs pour les pharmacies.
- La zone est très densément peuplée : la densité de population résidente est de 26 420 habitants /km<sup>2</sup> contre 4 650,3 habitants/km<sup>2</sup> à Nice.
- La population locale est majoritairement composée de femmes (55% de la population).
- Les CSP les plus représentées sont les retraités, les employés, ainsi que les personnes sans activité (dont les étudiants).

\* Cliquez ici pour accéder à la définition de l'unité de consommation : [Définition OCDE](#)



## Eléments chiffrés



[Demander une démo](#)

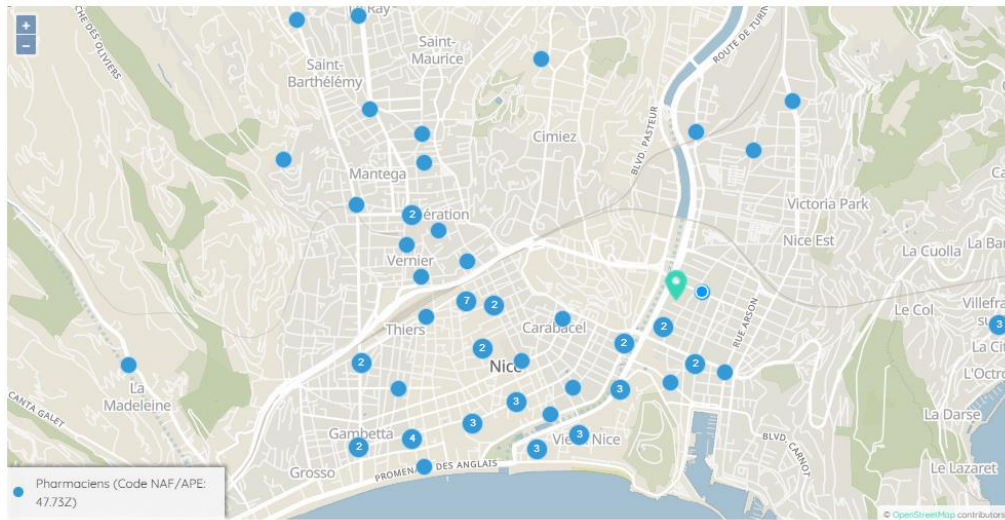
- Le chiffre d'affaires ciblé à 3 ans - **1,5M€ HT annuel** - semble en ligne avec le marché, tant au niveau local que national.
- Le nombre de salariés envisagé est supérieur à la moyenne nationale (1 employé) mais inférieur aux effectifs des pharmacies locales (3 employés).
- L'excédent brut d'exploitation cible - **10,8% du CA HT** - se situe dans la fourchette moyenne / haute du panel local, grâce aux économies réalisées sur la masse salariale et à la robotisation de l'officine.
- La trésorerie des pharmacies locales varie entre 0,4% et 9,6% du CA HT.

Un panel de ratios financiers a été calculé sur la base de 255 pharmacies à Nice :

- le chiffre d'affaire médian s'établit à 1,4M€
- la marge brute médiane est de 31%
- le salaire moyen chargé médian par salarié est de 4,7K€/mois
- le poids des charges externes est de 6% du CA HT en médiane
- l'excédent brut d'exploitation est de 9% du CA HT en médiane
- le besoin de fonds de roulement représente 2 jours de CA HT

Pharmaciens - Commune: Nice (255 entreprises dans le panel analysé)				Moyenne nationale
	Fourchette Basse	Moyenne	Fourchette haute	19 341 entreprises analysées
Chiffre d'affaires HT (CA HT) en €	771 110 €	1 428 079 €	2 749 915 €	1 538 231 €
Marge brute en % du CA HT	28 %	31 %	34 %	31 %
Poids des Charges Personnel en % du CA HT	11 %	15 %	18 %	16 %
Nombre de salariés moyen	0	3	7	1
Salaire mensuel chargé moyen par salarié	3 243 €	4 714 €	7 776 €	6 082 €
CA HT par salarié en €	245 071 €	423 093 €	875 915 €	505 418 €
Poids des Charges Externes en % du CA HT	5 %	6 %	9 %	6 %
Excédent brut d'exploitation en % du CA HT	5,2 %	9,0 %	12,2 %	9,2 %
Capacité d'autofinancement en % du CA HT	2,8 %	5,9 %	8,9 %	6,4 %
Dettes moyen terme / Fonds propres	12,6 %	158,3 %	541,9 %	77,6 %
Fonds propres / Total Bilan	11,6 %	28,3 %	62,9 %	42,4 %
Trésorerie nette en % du CA HT	0,4 %	2,9 %	9,6 %	4,6 %
Besoin de fonds de roulement (BFR) en jours du CA HT	-11	2	18	8
Crédits clients en jours de CA HT	3	7	12	7
Crédits fournisseurs en jours de CA HT	26	36	47	31
Rotation de stocks en jours de CA HT	22	29	43,9	31

Dernières ventes de fonds de commerce



Seules trois cessions de fonds de commerce ont été enregistrées dans le quartier d'implantation.

Les multiples de Chiffre d'Affaires HT observés en Provence Alpes Côte d'Azur varient entre 60,4% et 85,74% du CA HT. Le multiple de CA HT médian en PACA s'est établi à 78,75%.

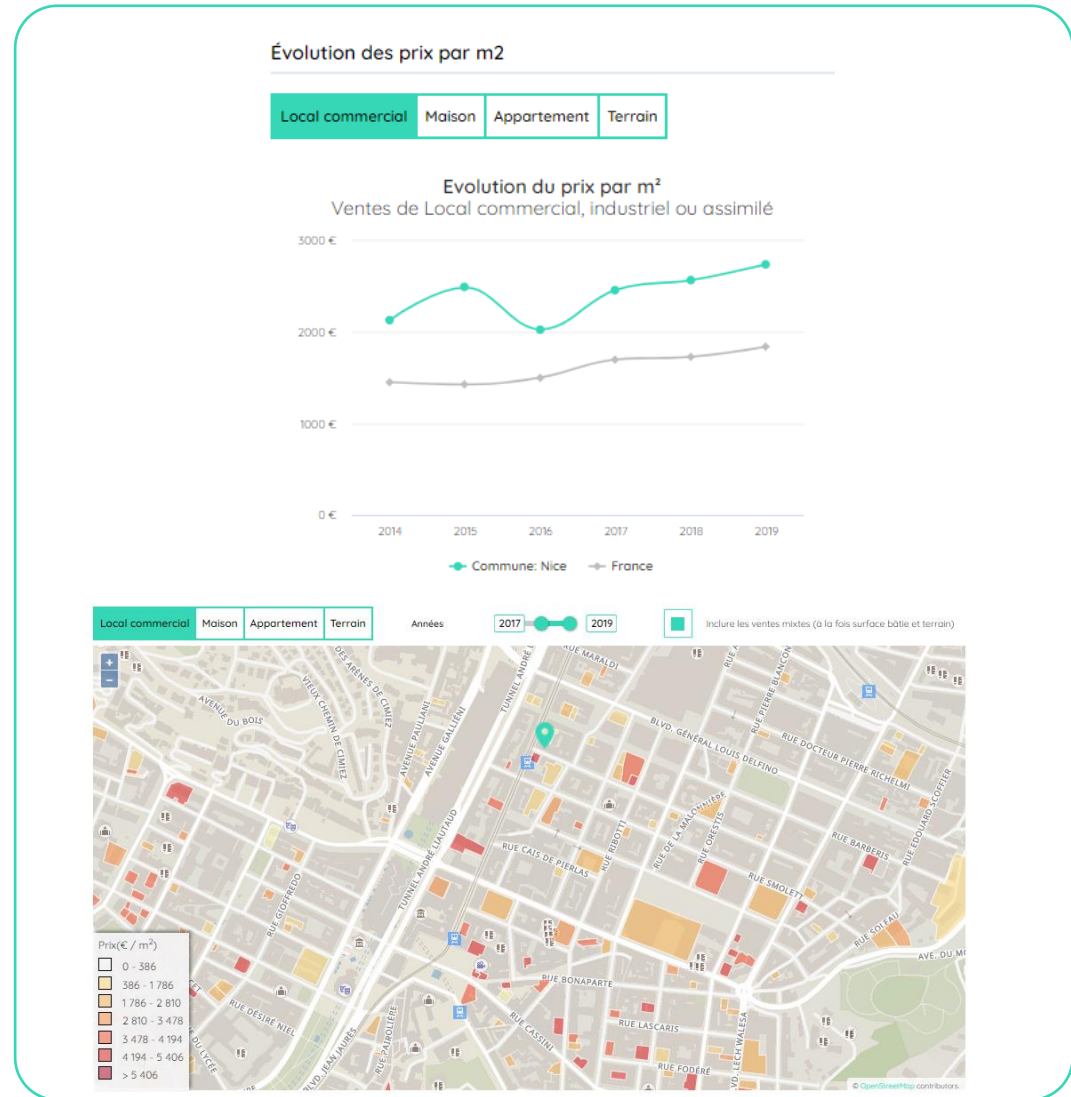
- Les multiples de chiffre d'affaires médians au niveau local et au niveau national sont relativement proches. Ils s'établissent à **78,55%** du CA HT au niveau local vs **70,77%** au niveau national.
- Le multiple d'EBE (comptable, non retraité) des pharmacies cédées dans la région PACA est de **10,63x**, (supérieur au niveau national).
- Près de 10% des ventes de pharmacie en France ont été réalisées dans la région PACA.
- Le prix moyen des fonds de commerce s'établit à **1,085 M€** dans la région vs. **895K€** en France.
- Néanmoins, le prix moyen des transactions a **chuté de près de -10%** entre 2018 et 2019 au niveau régional, alors qu'il a augmenté de **+5%** au niveau national.



# Situation Immobilière



- Le prix au m<sup>2</sup> des locaux commerciaux et des appartements est en constante augmentation sur les trois dernières années, traduisant une forte demande des biens immobiliers commerciaux et résidentiels dans la ville de Nice.
- Le quartier visé est actif sur le plan des cessions de locaux commerciaux: les 10 transactions les plus proches portent sur des locaux d'une surface moyenne de 80m<sup>2</sup>.
- Le prix médian des locaux commerciaux à Nice est de 2 465€/m<sup>2</sup> en 2020, contre 1 650€ en France. Il a augmenté de +9,33%/an en moyenne à Nice au cours des trois dernières années.
- Le prix médian des appartements à Nice est de a quant à lui augmenté de +3,33%/an en moyenne sur la même période indiquant un bon dynamisme.





L'intelligence économique accessible

Contactez-nous