

LA FORCE D'UN RÉSEAU

• Nord-Ouest

COHÉSIO

Experts : A. Imbert, A. Paris, J.C. Balanant
Avenue du Chalutier le Forban - BP 419 - 22194 Plérin Cedex
Tél. : 02 96 58 62 10 - Fax : 02 96 74 63 10
E-mail : plerin@cohesio.net - Site : www.cohesio.net

COHÉSIO

Experts : P. Denis, G. Steunou, C. Pautrel-Glez
105 avenue Henri Fréville - BP 90142 - 35201 Rennes Cedex 2
Tél. : 02 99 50 31 92 - Fax : 02 99 51 49 29
E-mail : rennes@cohesio.net - Site : www.cohesio.net

COHÉSIO

Immeuble "Les Galaxies" - 38 rue Marcel Paul - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 09 43 - Fax : 02 98 10 25 84
E-mail : quimper@cohesio.net - Site : www.cohesio.net

COHÉSIO

18 boulevard Jean Mermoz - 22700 Perros-Guirec
Tél. : 02 96 23 16 11 - Fax : 02 96 23 16 13
E-mail : perros@cohesio.net - Site : www.cohesio.net

COHÉSIO

Expert : Y. Pijean
3 allée François-Joseph Broussais - 56000 Vannes
Tél. : 02 22 48 11 70 - Fax : 02 22 48 11 75
E-mail : vannes@cohesio.net - Site : www.cohesio.net

SARL CABINET LE ROUX

Expert : P. Le Roux
Centre Commercial Les Châtelets
BP 40333 - 44203 Nantes Cedex 2
Tél. : 02 40 04 18 44 - Fax : 02 40 75 54 66
E-mail : scleroux@wanadoo.fr

LECOEUR, LEDUC ET ASSOCIÉS

Experts : J. Lecoœur, L. Lepelle, C. Labois, E. Delaubert, S. Delaunay
Parc Athéna - 8 rue Jane Addams - 14280 Saint-Contest
Tél. : 02 31 94 50 43 - Fax : 02 31 93 60 08
E-mail : accueil.caen@llaec.fr - Site : www.llaec.fr

LECOEUR, LEDUC ET ASSOCIÉS

Experts : J. Lecoœur, L. Lepelle, C. Labois, E. Delaubert, S. Delaunay
Avenue du Cantipou - Parc de l'Estuaire - 76700 Harfleur
Tél. : 02 35 49 33 80 - Fax : 02 35 49 36 72
E-mail : accueil.lehavre@llaec.fr - Site : www.llaec.fr

LECOEUR, LEDUC ET ASSOCIÉS

Experts : J. Lecoœur, L. Lepelle, C. Labois, E. Delaubert, S. Delaunay
5 espace des Foudriots - 76410 Saint-Aubin-lès-Elbeuf
Tél. : 02 32 96 94 00 - Fax : 02 35 87 23 48
E-mail : accueil.rouen@llaec.fr - Site : www.llaec.fr

LECOEUR, LEDUC ET ASSOCIÉS

Experts : J. Lecoœur, E. Delaubert
Technopôle de l'Université
72, avenue Olivier Messiaen - Bât. A - 72000 Le Mans
Tél. : 02 43 23 00 81 - Fax : 02 43 80 01 52
E-mail : accueil.llemaans@llaec.fr - Site : www.llaec.fr

• Île-de-France

FIDUCIAIRE RICHARD

Experts : Y. Richard, A. Renucci, L. Renucci
14 rue Alphonse de Neuville - 75017 Paris
Tél. : 01 44 29 16 00 - Fax : 01 44 29 16 16
E-mail : laurent.renucci@fiduciaire-richard.fr

• Nord et Nord-Est

CABINET EXPERTIS CFE NANCY

Experts : I. Métais, F. Petitdemange
2 allée d'Evry - CS 60132 - 54603 Villers-lès-Nancy
Tél. : 03 83 67 69 00 - Fax : 03 83 67 64 90
E-mail : imetais@expertiscfe.fr - Site : www.expertiscfe.fr

CABINET EXPERTIS CFE ÉPINAL

Expert : I. Métais
ZAC Roche - 9 rue Roland Thiery - 88000 Épinal
Tél. : 03 29 34 31 27 - Fax : 03 83 67 64 96
E-mail : imetais@expertiscfe.fr - Site : www.expertiscfe.fr



CABINET EXPERTIS CFE FREYMING

Expert : F. Rebeschini
1 rue Basse - 57800 Freyming-Merlebach
Tél. : 03 87 29 29 30 - Fax : 03 83 67 64 94
E-mail : frebeschini@expertiscfe.fr - Site : www.expertiscfe.fr

CABINET EXPERTIS ALSACE

Experts : I. Métais, A. Douche
4 chemin du Dornig - 68000 Colmar
Tél. : 03 89 23 95 96 - Fax : 03 89 23 23 12
E-mail : imetais@expertiscfe.fr - Site : www.expertiscfe.fr

CABINET EXPERTIS 2M METZ

Expert : F. Rebeschini
16 avenue Sébastopol - 57070 Metz
Tél. : 03 87 68 38 00 - Fax : 03 87 68 35 00
E-mail : frebeschini@expertiscfe.fr - Site : www.expertiscfe.fr

CABINET FIGEC MEUSE

Expert : C. Hermal
Actipôle Verdun Sud - 1 rue Daniel Momet BP 70057 - 55102 Verdun Cedex
Tél. : 03 29 86 01 90 - Fax : 03 29 86 53 50
E-mail : chermal@expertiscfe.fr - Site : www.expertiscfe.fr

FLANDRE COMPTABILITÉ CONSEIL

Experts : P. Betremieux, O. Desplats, B. Legrand, C. Maertens,
P. Mailliet, V. Suing
117 rue Nationale - BP 1017 - 59701 Marcq-en-Barœul Cedex
Tél. : 03 20 14 94 14 - Fax : 03 20 14 94 00
E-mail : cabinet@fconconseil.com - Site : www.fconconseil.com

• Sud-Est

C2C PHARMA

Expert : L. Canesi
Immeuble Paul Cézanne - 15 rue du Dr Zamenhof - 13016 Marseille
Tél. : 04 91 11 00 00 - Fax : 04 91 11 00 19
E-mail : contact@c2cpharma.com - Site : www.c2cpharma.com

C2C CORSE

Maison près de l'Aqueduc - 20167 Mezzavia
Tél. : 04 95 10 93 00 - Fax : 04 95 20 11 88
E-mail : contact@c2cpharma.com - Site : www.c2cpharma.com

CODEX

Experts : J.M. Burton, J.M. Cusset, G. De Marchi
17 quai Joseph Gillet CS 60423 - 69316 Lyon Cedex 04
Tél. : 04 78 38 10 60 - Fax : 04 78 42 66 04
E-mail : contact@codex-lyon.fr

CODEX

Expert : G. De Marchi
Le Royal II - 3 allée des Centaures - 38240 Meylan
Tél. : 04 76 61 99 38

SOREX

Expert : J.M. Cusset
2 boulevard des États-Unis - 42000 Saint-Étienne
Tél. : 04 77 91 14 00 - Fax : 04 77 91 14 01

• Sud-Ouest

CABINET ASPART

Expert : L. Aspart
5 allée du Niger - 31000 Toulouse
Tél. : 05 34 44 51 00 - Fax : 05 34 44 51 01
E-mail : cabinetaspart@gmail.com

GRUPE C2C - KATAR

Expert : P. Castel
Chemin des Incantados - 11190 Couiza
Tél. : 04 68 74 70 10 - Fax : 04 68 74 70 19
E-mail : contact@c2cpharma.com - Site : www.c2cpharma.com

CABINET EXTENCIA S.A.

Experts : D. Ascarateil-Mosconi, B. Boirie, C. Bourdier,
M. Grosse, W. Motard
2 rue Claude Boucher - CS 70021 - 33070 Bordeaux Cedex
Tél. : 05 57 10 28 28 - Fax : 05 57 10 28 29
E-mail : extencia@extencia.fr

CABINET EXTENCIA SARL

Experts : B. Boirie, M. Grosse
Centre d'affaires ERDI@N - 10 allée Vega - 64600 Anglet
Tél. : 05 59 52 88 55 - Fax : 05 59 52 88 56
E-mail : extenciaanglet@extencia.fr

CABINET EXTENCIA MÉDOC

Experts : B. Boirie, C. Bourdier
17-19 route de Bordeaux - BP 56 - Drayton Square
33341 Lesparre-Médoc Cedex
Tél. : 03 20 14 94 14 - Fax : 03 20 14 94 00
E-mail : extenciamedoc@extencia.fr

CABINET EXTENCIA

Expert : W. Motard
18 cours des Carmes - 33210 Langon Cedex
Tél. : 05 56 76 11 96 - Fax : 05 56 76 11 95
E-mail : extencialangon@extencia.fr

CABINET EXTENCIA

Expert : W. Motard
85 route de Saint-Émilion - BP 101 - 33501 Libourne Cedex
Tél. : 05 57 25 22 52 - Fax : 05 57 25 22 53
E-mail : extencialibourne@extencia.fr

GRUPE STECO - SITE DE POITIERS

Experts : J.M. Sabourin, J. Bourdeau
1 rue Louis Proust - BP 1069 - 86061 Poitiers Cedex 9
Tél. : 05 49 58 05 05 - Fax : 05 49 37 13 00
E-mail : poitiers@steco.fr

GRUPE STECO - SITE DE LA ROCHELLE

Expert : G. Joubert
5 rue François Hennebique - 17140 Lagord
Tél. : 05 46 67 27 22 - Fax : 05 46 67 77 16
E-mail : lagord@steco.fr

• Départements d'Outre Mer

SYNAAPS

Experts : F. Bonniol, C. Chasseur, O. Perronnette
Immeuble Hexagone - ZI Petite Cocotte - 97224 Ducos
Tél. : 05 96 77 05 85 - Fax : 05 96 77 01 86
E-mail : contact@synaaps.fr - Site : www.synaaps.fr

LES CHIFFRES DE RÉFÉRENCE DE L'OFFICINE EN FRANCE

STATISTIQUES PROFESSIONNELLES DE LA PHARMACIE

ÉDITION
2016SUR UN ÉCHANTILLON DE
1 649 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP





Subi ou maîtrisé, le changement de l'officine est une réalité.

L'officine vit une profonde mutation par une remise en cause de son modèle économique actuel, par une nouvelle rémunération à l'honoraire, par une réforme des remises sur le générique.

Subi ou maîtrisé, le changement de l'officine est une réalité. Elle doit s'adapter aux nouveaux enjeux sociétaux : maîtrise des dépenses de santé, réduction des déficits publics, mais aussi aux nouveaux modes de consommation où le consommateur ultra-connecté veut le meilleur prix pour faire face à la baisse de son pouvoir d'achat.

Comme vous, nous sommes indépendants et libéraux. Dans la relation, c'est essentiel. Nous avons une conception identique, un état d'esprit commun, la même philosophie : des libéraux au service des libéraux. Vos préoccupations, vos problématiques, nous les partageons. Les solutions pour faire évoluer une implantation, une forme juridique ou une structure sont notre quotidien.

Analyser votre activité est la première étape indispensable et préalable à toute forme de conseils.

L'avènement des honoraires de dispensation n'est pas sans conséquence sur la présentation des comptes 2015. L'analyse de vos chiffres et ratios devient une affaire de spécialiste : **quel poids représente l'honoraire dans votre chiffre d'affaires ? Quelle est sa contribution à la constitution de la marge ? La réforme des remises sur le générique vous est-elle favorable ?**

Parce que vous vous posez ce type de questions, nous réalisons cette plaquette statistique de la manière la plus précise et claire possible. Nos statistiques s'appuient sur un échantillon des plus représentatifs de 1 649 officines clientes du groupement CGP.

Parce que vous pouvez souhaiter plus d'informations pour avancer, nous sommes à votre entière disposition pour répondre à vos interrogations. Que cette analyse statistique vous apporte la pertinence recherchée et reste l'outil de référence de toute la profession.

Merci de votre confiance et bonne lecture.

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **1 649 officines clientes du groupement CGP.**

LES EXPERTS LIBÉRAUX

MEMBRES DU RÉSEAU CONSEIL GESTION PHARMACIE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2015	2014
Dettes financières ⊕ C.A. H.T.	33,55 %	36,14 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 33 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2015	2014	VARIATION
Capitaux propres ⊕			
Dettes financières ⊖	143,5	132,3	+11,2
Actif Immobilisé			

En milliers d'euros

Le niveau du fonds de roulement présage de la bonne santé financière de l'officine, il doit couvrir le besoin en fonds de roulement (décalages de trésorerie liés à l'activité). Il progresse de 11 233 euros pour atteindre 143 562 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2015	2014	VARIATION
Actif circulant ⊖			
Dettes d'exploitation	33,0	25,1	+7,9

En milliers d'euros

L'activité officinale nécessite peu de besoins de trésorerie pour couvrir son cycle d'exploitation, le besoin en fonds de roulement représente 6 jours de chiffre d'affaires.

TRÉSORERIE

	2015	2014	VARIATION
Fonds de roulement			
⊖ Besoin en fonds de roulement	110,5	107,1	+3,4

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie s'est amélioré par l'accroissement du fonds de roulement et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2015	2014
Capitaux propres ⊕		
Total du bilan	0,47	0,43

En milliers d'euros

L'autonomie financière, mesurée par le niveau des capitaux propres, progresse au fur et à mesure du désendettement constaté par le remboursement de l'emprunt d'acquisition. Les capitaux propres représentent 47 % du total du bilan.

Une occasion unique pour :

- Faire un point sur l'activité économique de l'officine
- Échanger avec les experts-comptables leaders dans votre univers
- Bénéficier de conseils et d'une connaissance incomparable de votre activité
- Poser les questions et faire les choix indispensables à l'évolution de votre officine

LES JOURNÉES
DE L'INSTALLATION

• 15 NOVEMBRE 2016 •

CGP a créé les Journées de l'Installation afin d'accompagner tous ceux qui envisagent de faire le grand saut !

Depuis l'analyse de la situation d'une officine qui vous est présentée jusqu'aux modalités de finalisation, tous les points clés d'une installation réussie sont abordés. Financement, forme juridique, mise en relation, montage financier, assurances...

S O M M A I R E

1. STATISTIQUES CGP	4
<ul style="list-style-type: none">• Apport personnel• Prix de cession en multiple de l'E.B.E.	
2. POPULATION ÉTUDIÉE	5
<ul style="list-style-type: none">• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranches de chiffre d'affaires• Répartition par forme juridique	
3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ	6 à 8
<ul style="list-style-type: none">• Évolution des ventes• Zoom sur les prestations de services• Coup de projecteur sur le chiffre d'affaires	
4. ANALYSE DE LA MARGE	9
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la marge brute globale• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranches de chiffre d'affaires	
5. LES CHARGES EXTERNES	10
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la part des charges externes• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranches de chiffre d'affaires	
6. LES CHARGES DE PERSONNEL	11
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la part des charges de personnel• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranches de chiffre d'affaires	
7. ANALYSE DES RENTABILITÉS	12 à 13
<ul style="list-style-type: none">• L'excédent brut d'exploitation• Les soldes intermédiaires de gestion	
8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE	14 à 15
<ul style="list-style-type: none">• Rendement par intervenant à l'officine• Stock moyen• Vitesse de rotation du stock• Nombre de jours d'achats couverts par le stock• Durée des crédits clients• Durée des dettes fournisseurs• Taux d'endettement• Fonds de roulement• Besoin en fonds de roulement• Trésorerie• Autonomie financière	

01 / STATISTIQUES CGP 2016

ACQUISITION ET FINANCEMENT,
LES CHIFFRES CLÉS DE TOUT UN SECTEUR.

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

Comme chaque année, nous analysons les cessions d'officines réalisées par les membres de notre groupement.

	2015	2014	2013	2012	2011
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 372	1 423	1 530	1 450	1 446
APPORT PERSONNEL	264	321	330	338	332
%	19 %	23 %	21 %	23 %	23 %
% DU C.A. H.T.	80 %	82 %	84 %	86 %	87 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	6,95	7,15	7,27	7,69	7,88

(1) E.B.E. retraité déduction faite de la rémunération du titulaire.

En milliers d'euros

Le montant de l'apport reste significatif pour sécuriser l'installation compte tenu du manque de visibilité économique en matière de chiffre d'affaires et de marge.

En 2015, l'apport personnel représente 19 % du prix d'achat moyen de l'officine.

Le montant de l'apport reste significatif pour sécuriser l'installation compte tenu du manque de visibilité économique en matière de chiffre d'affaires et de marge.

La différence entre le prix d'acquisition et la valeur économique de l'officine, mesurée par le niveau de l'Excédent Brut d'Exploitation, doit être le plus souvent financée par un apport personnel supplémentaire.

Les cessions de parts sociales de plus en plus fréquentes facilitent l'acquisition et permettent le plus souvent de disposer d'un apport personnel plus limité.

Nous constatons pour 2015, un prix d'achat moyen de 1 372 000 euros contre 1 423 000 euros en 2014. Les cessions des officines dont le C.A. H.T. est inférieur à 1 million d'euros représentent moins de 10 % de l'ensemble des transactions 2015 et confirment une désaffection des acquéreurs pour ce type d'officine.

Le prix de cession moyen s'établit à 80 % du C.A. H.T. contre 82 % en 2014.

La taille de l'officine devient un élément déterminant du niveau de prix de cession, les officines de moins d'1 million d'euros se sont négociées à 59 % du C.A. H.T. alors que celles de plus de 2 millions se sont vendues à 83 %.

Les régions BRETAGNE et SUD-OUEST restent toujours les régions où les prix d'acquisition sont les plus élevés. La région NORD demeure toujours la plus raisonnable. Le marché de la transaction reste actif dans les régions où les prix de cession sont raisonnables, les vendeurs sont aujourd'hui contraints de faire des concessions pour trouver acquéreur.

PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'E.B.E.

À partir d'un échantillon de 94 cessions réalisées par les cabinets membres de notre groupement, le prix d'achat moyen (1 372 000 euros) ressort à 80 % du dernier C.A. H.T. du vendeur et représente 6,95 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur la base d'un coefficient 600 chargé, soit 5,45 fois avant rémunération. Nous assistons une nouvelle fois à une baisse relative du prix de cession, exprimé en multiple de l'E.B.E. (6,95 contre 7,15 fois l'E.B.E. en 2014).

La mise en place de la nouvelle rémunération à l'honoraire et la réforme des remises sur le générique nécessitent de raisonner valeur de cession en multiple de l'E.B.E., retraité de la rémunération du titulaire. L'acquisition de l'officine n'est plus un produit de capitalisation sans risque et doit être regardée comme l'acquisition d'un outil de travail rémunérant correctement en premier lieu son titulaire et procédant seulement ensuite, au remboursement de l'emprunt. C'est par cette approche que la profession réussira sa transmission générationnelle.

Enfin, la taille de l'officine, sa situation géographique, son environnement médical et commercial, sa rentabilité actuelle et future jouent un rôle de plus en plus déterminant dans la valorisation du fonds de commerce repris.

Le prix d'achat moyen ressort à 80 % du dernier chiffre d'affaires H.T. et 6,95 fois l'E.B.E.

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

RÉPARTITION DE L'ÉCHANTILLON : PARTOUT EN FRANCE ET SUR TOUS TYPES D'OFFICINES.

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	420	25,47 %
 GROS BOURG	446	27,05 %
 ZONE URBAINE	656	39,78 %
 CENTRE COMMERCIAL	127	7,70 %
TOTAL	1 649	100 %

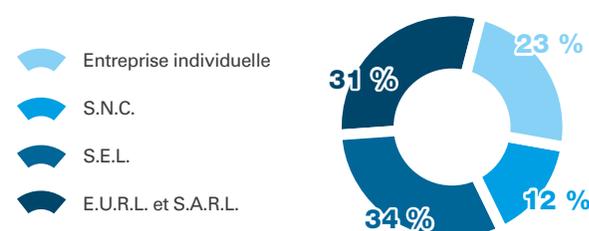
RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	330	20,01 %
De 1 000 € à < 1 500 €	470	28,50 %
De 1 500 € à < 2 000 €	392	23,77 %
De 2 000 € à < 2 500 €	231	14,01 %
> = 2 500 €	226	13,71 %
TOTAL	1 649	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	378	22,92 %
S.N.C.	202	12,25 %
S.E.L.	551	33,41 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	518	31,42 %
TOTAL	1 649	100 %



À partir d'un échantillon de 1 649 officines sélectionnées parmi les pharmacies clientes des cabinets d'expertise comptable membres de notre groupement, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistiques des bilans clos en 2015.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2015 et 2014 ont des durées de 12 mois afin de rendre les comparaisons possibles. Une ventilation a été opérée, d'une part en fonction de la situation géographique, et d'autre part, en fonction du niveau de C.A. H.T. Les structures sociétaires représentent les 3/4 de l'échantillon étudié. La fiscalité IS devient la forme majoritairement utilisée facilitant la capacité d'endettement de l'acquéreur. L'ensemble des ratios a été retraité afin de restituer les résultats de cette étude sous forme « entreprise individuelle » facilitant ainsi la lecture et les comparaisons.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ÉVOLUTION DES VENTES.

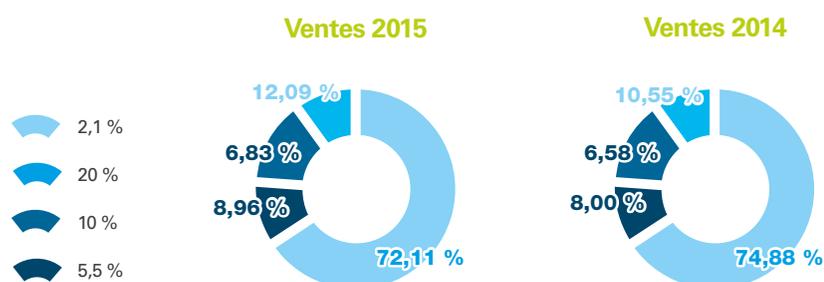
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES.

RÉPARTITION DES VENTES

	2015	2014	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 607,3 €	1 720,6 €	-6,59 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 159,1 €	1 228,4 €	-10,03 %
5,5 %	144,1 €	137,6 €	+4,73 %
10 %	109,8 €	113,2 €	-3,03 %
20 %	194,3 €	181,4 €	+7,09 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	119,8 €		

En milliers d'euros



ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (HONOR. DE DISPENSATION COMPRIS)

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	17,2 %	36,8 %	30,7 %	15,3 %



Le nouveau mode de rémunération à l'honoraire n'est pas sans perturber la présentation des comptes 2015.

En effet, bien que facturé lors de la délivrance de chaque boîte de médicament, l'honoraire de dispensation est une prestation offerte par le pharmacien à son client et doit être enregistré comme telle en comptabilité. Afin de rendre la comparaison possible par rapport à 2014, il conviendra d'analyser les évolutions de chiffre d'affaires en y intégrant les prestations de services. L'analyse de l'activité par taux de TVA, **représentée par les seules ventes**, montre une baisse significative de la part à 2,1 % ((médicaments remboursables) (- 10,03 %)) consécutive à la baisse des prix (indice INSEE - 3,88 %) et à la mise en place de l'honoraire de dispensation. Les autres secteurs de l'activité officinale enregistrent une belle progression (+ 4,73% pour le 5,5 %, + 7,09 % pour les LPPR et la parapharmacie) à l'exception du marché de l'OTC qui enregistre un recul de - 3,03 %. Les hausses successives de TVA non répercutées par les pharmaciens et les nouvelles formes de concurrence sur ce secteur (Internet) ont eu un impact direct sur cette activité avec une politique de prix plus agressive non compensée par le volume.

ÉVOLUTION DES PRESTATIONS DE SERVICES

	2015		2014		VARIATION (%)	
VENTES H.T.	1 607,3	90,42 %	1 720,6	96,52 %	-113,3	-6,59 %
PRESTATIONS DE SERVICES	50,4	2,84 %	62,0	3,48 %	-11,6	-18,71 %
HONORAIRES DE DISPENSATION	119,9	6,74 %			+ 1 19,9	NS
VENTES + PRESTATIONS	1 777,6	100 %	1 782,7	100 %	-5,1	-0,28 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2015		2014		VARIATION (%)	
ZONE RURALE	54,6	3,32 %	65,8	3,96 %	-11,2	-17,03 %
GROS BOURG	51,7	2,92 %	63,3	3,55 %	-11,4	-18,11 %
ZONE URBAINE	43,2	2,62 %	54,7	3,31 %	-11,4	-20,83 %
CENTRE COMMERCIAL	68,5	2,38 %	83,6	2,91 %	-15,1	-18,06 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2015		2014		VARIATION	
< 1 000 €	21,5	2,79 %	26,4	3,33 %	-4,9	-18,63 %
De 1 000 € à < 1 500 €	36,1	2,78 %	45,2	3,43 %	-9,1	-20,07 %
De 1 500 € à < 2 000 €	52,6	2,93 %	63,8	3,53 %	-11,2	-17,58 %
De 2 000 € à < 2 500 €	69,0	3,01 %	82,7	3,60 %	-13,7	-16,57 %
>= 2 500 €	99,7	2,70 %	124,9	3,44 %	-25,2	-20,17 %

En milliers d'euros



Les prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques et dans une moindre mesure, la prime à la performance sur le générique et les indemnités de garde.

Il convient d'y intégrer les honoraires de dispensation qui représentent pour notre officine moyenne, 119 853 euros soit 7,46 % du C.A. H.T. total (prestations comprises). Le changement de mode de rémunération du générique par le plafonnement des remises dites « avant » à 40 % en lieu et place des contrats de coopération commerciale, perturbe à nouveau la présentation des comptes 2015. Ces prestations (hors honoraires de dispensation) ont chuté de près de 20 % en 2015. Les exercices 2015 ont vu le versement du solde des prestations dues sur les achats de génériques 2014 cumulé avec l'application, sur le même exercice, des remises déduites sur factures à compter d'octobre 2014. Elles devraient donc encore diminuer en 2016 dans des proportions similaires à 2015 (- 12 000 euros pour notre pharmacie moyenne). Enfin, les remises perçues directement sur facture sécurisent juridiquement la rémunération sur générique (contrôle de la DIRECCTE) et rééquilibrent les niveaux de rémunération entre les petites officines et les plus grosses, puisque applicables sur chaque molécule et non plus, sur les seuls volumes.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

04 / ANALYSE DE LA MARGE

FACTEUR CLÉ DU SUCCÈS POUR LEQUEL IL FAUT ADAPTER SON ACTIVITÉ.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2015	2014	VARIATION	
Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + prestations)	1 777,6	1 782,7	-5,1	-0,28 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2015	2014	VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	1 643,1	1 660,4	-17,3	-1,04 %
 GROS BOURG	1 774,7	1 783,0	-8,3	-0,46 %
 ZONE URBAINE	1 654,1	1 650,0	+4,1	+0,25 %
 CENTRE COMMERCIAL	2 870,6	2 872,2	-1,6	-0,05 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2015	2014	VARIATION	
< 1 000 €	771,0	794,4	-23,4	-2,95 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 298,8	1 317,6	-18,8	-1,43 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 792,2	1 807,1	-14,9	-0,83 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 289,0	2 294,1	-5,1	-0,23 %
>= 2 500 €	3 695,4	3 628,0	+67,4	+1,86 %

En milliers d'euros



Afin de rendre la comparaison pertinente par rapport à 2014, le chiffre d'affaires doit dorénavant intégrer les prestations de services puisqu'elles incluent les honoraires de dispensation. L'évolution 2015 s'établit à - 0,28 % par rapport à 2014.

Cette évolution est une belle performance par rapport à l'indice INSEE du prix des médicaments remboursables (- 3,88 %). Les honoraires de dispensation semblent jouer leur rôle d'amortisseur. Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Seules les officines réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 2 500 000 euros ont vu une évolution positive de leur activité. Les officines en milieu rural ont le plus souffert en termes de chiffre d'affaires alors que les officines en zone urbaine ont connu une légère progression de leur activité. Enfin, les petites officines restent les plus vulnérables face aux mesures gouvernementales de maîtrise de dépenses de santé. Les écarts continuent de s'accroître entre les officines en fonction principalement de la taille et de l'environnement médical et commercial.

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2015		2014		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 777,6	100 %	1 782,7	100 %	-5,1	-0,28 %
Marge brute globale	562,9	31,67 %	563,3	31,6 %	-0,3	-0,05 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2015		2014		VARIATION	
 ZONE RURALE	538,9	32,80 %	538,6	32,44 %	+0,3	+0,06 %
 GROS BOURG	564,8	31,83 %	563,6	31,61 %	+1,2	+0,23 %
 ZONE URBAINE	509,1	30,78 %	510,0	30,91 %	-0,9	-0,18 %
 CENTRE COMMERCIAL	913,8	31,83 %	919,0	32,00 %	-5,2	-0,56 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2015		2014		VARIATION	
< 1 000 €	244,5	31,71 %	247,8	31,19 %	-3,3	-1,32 %
De 1 000 € à < 1 500 €	408,4	31,45 %	412,0	31,28 %	-3,6	-0,88 %
De 1 500 € à < 2 000 €	571,8	31,91 %	572,2	31,66 %	-0,4	-0,06 %
De 2 000 € à < 2 500 €	737,9	32,24 %	734,3	32,01 %	+3,6	+0,50 %
>= 2 500 €	1 155,0	31,26 %	1 148,1	31,64 %	+7,0	+0,61 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services) s'établit pour 2015 à 562 959 euros (31,67 % du C.A. H.T.) contre 563 262 euros (31,60 % du C.A. H.T.) en 2014. Nous constatons une quasi-stabilité de la marge brute en valeur.

Elle doit être toutefois pondérée par le cumul du solde des contrats de coopération commerciale de 2014 et l'application des remises sur factures à compter du mois d'octobre 2014. Cette « double rémunération » peut être estimée à environ 12 000 euros pour notre officine moyenne. Les honoraires de dispensation jouent leur rôle d'amortisseur mais ne compensent pas totalement la baisse des prix du médicament remboursable. Ils contribuent, toutefois, à hauteur de 30 % de la marge sur le médicament remboursable et représentent 21 % de la marge brute globale des officines toutes activités confondues. Seules les officines dont le chiffre d'affaires est supérieur à 2 000 000 euros enregistrent une évolution positive de leur marge en valeur. Le pharmacien titulaire doit aujourd'hui suivre de façon régulière l'évolution de sa marge en valeur et non plus, son seul chiffre d'affaires. La mise en place d'un tableau de bord de suivi de marges devient une nécessité absolue pour suivre les impacts de l'augmentation des honoraires de dispensation, la rémunération des achats génériques et ainsi faciliter le pilotage de son officine.

05 / LES CHARGES EXTERNES

UN POIDS FINANCIER RELATIF QUI VARIE SUIVANT LE TYPE D'IMPLANTATION.

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

UN POIDS FINANCIER BIEN MAÎTRISÉ !

ÉVOLUTION DE LA PART DES CHARGES EXTERNES DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

	2015		2014		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 777,6	100 %	1 782,7	100 %	-5,1	-0,28 %
Charges externes	91,3	5,14 %	89,0	4,99 %	+2,3	+2,59 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2015		2014		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
ZONE RURALE	77,5	4,72 %	75,6	4,55 %	+1,9	+2,55 %
GROS BOURG	86,9	4,89 %	85,3	4,79 %	+1,6	+1,78 %
ZONE URBAINE	90,3	5,46 %	86,3	5,23 %	+4,0	+4,61 %
CENTRE COMMERCIAL	157,3	5,48 %	160,4	5,59 %	-3,1	-1,92 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2015		2014		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	51,9	6,73 %	52,5	6,60 %	-0,6	-1,14 %
De 1 000 € à < 1 500 €	71,3	5,49 %	70,0	5,31 %	+1,3	+1,93 %
De 1 500 € à < 2 000 €	90,8	5,07 %	86,0	4,76 %	+4,8	+5,59 %
De 2 000 € à < 2 500 €	101,9	4,45 %	99,5	4,34 %	+2,4	+2,38 %
>= 2 500 €	180,8	4,89 %	176,6	4,87 %	+4,2	+2,35 %

En milliers d'euros



Sous cette rubrique figure l'ensemble des fournitures non destinées à la revente et des prestations assurées par des tiers extérieurs.

Nous constatons une importance relative de ces frais de structure en fonction de la taille de l'officine (économie d'échelle). Les pharmacies de centres commerciaux et de centre ville ont un ratio plus important, consécutif à un loyer plus élevé. L'automatisation du stockage et de la délivrance (robot, automate, PDA) financée le plus souvent par de la location financière et du leasing contribue à l'augmentation de ce poste.

**COMMENT RÉDUIRE LE POIDS DES CHARGES ?
COMMENT MUTUALISER CERTAINS POSTES ?
LESQUELS ? EXTERNALISER CERTAINS ?
QUELS SONT LES FOYERS D'OPTIMISATION ?**

ÉVOLUTION DE LA PART DES CHARGES DE PERSONNEL DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

	2015		2014		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 777,6	100 %	1 782,7	100 %	-5,1	-0,28 %
Charges de personnel	187,7	10,56 %	185,3	10,40 %	+2,4	+1,26 %
Cotisations sociales TNS	44,1	2,48 %	44,4	2,49 %	-0,3	-0,60 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2015		2014		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
ZONE RURALE	165,2	10,05 %	162,6	9,79 %	+2,6	+1,60 %
GROS BOURG	185,0	10,42 %	182,7	10,24 %	+2,3	+1,26 %
ZONE URBAINE	174,5	10,55 %	172,3	10,44 %	+2,2	+1,29 %
CENTRE COMMERCIAL	337,7	11,76 %	337,5	11,75 %	+0,1	+0,04 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2015		2014		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	70,0	9,07 %	70,7	8,90 %	-0,8	-1,10 %
De 1 000 € à < 1 500 €	130,2	10,03 %	130,2	9,88 %	-0,05	-0,00 %
De 1 500 € à < 2 000 €	187,0	10,43 %	184,1	10,18 %	+2,9	+1,56 %
De 2 000 € à < 2 500 €	237,1	10,36 %	233,8	10,19 %	+3,3	+1,42 %
>= 2 500 €	430,0	11,63 %	420,0	11,57 %	+9,8	+2,34 %

En milliers d'euros



Les frais de personnel incluent les salaires bruts versés aux salariés et les charges patronales correspondantes. Sont exclues les rémunérations et cotisations sociales du pharmacien titulaire.

Cette année, les frais de personnel représentent 10,56 % du C.A. H.T. contre 10,40 % en 2014. Ils progressent de 1,26 % et démontrent une relative maîtrise de ce poste aidée par la mise en place du CICE. Les petites officines ont une nouvelle fois maîtrisé ce poste mais le plus souvent au détriment de la qualité de vie du titulaire (réduction de la période de remplacement). Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude d'horaires d'ouverture. La mise en place de nouveaux services aura vraisemblablement un impact à l'avenir sur la masse salariale.

Les cotisations sociales TNS du pharmacien titulaire représentent 2,48 % du C.A. H.T. Après une forte augmentation en 2014 consécutivement à un changement de base taxable, elles se stabilisent en 2015.

**QUELS SONT LES SECRETS D'UN MANAGEMENT RÉUSSI ?
FAITES APPEL À UN EXPERT POUR MAÎTRISER VOS CHARGES DE PERSONNEL.**

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

L'EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION,
CLÉ DE LA RÉUSSITE ET DE LA SÉRÉNITÉ.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION :
OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2014 ET 2015

	2015		2014		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 777,6	100 %	1 782,7	100 %	-5,1	-0,28 %
Excédent brut d'exploitation	229,4	12,90 %	231,8	13,00 %	-2,4	-1,06 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2015		2014		VARIATION	
ZONE RURALE	241,8	14,72 %	244,8	14,74 %	-3,0	-1,21 %
GROS BOURG	239,1	13,47 %	239,2	13,42 %	-0,1	-0,05 %
ZONE URBAINE	193,7	11,71 %	198,1	12,01 %	-4,4	-2,24 %
CENTRE COMMERCIAL	340,7	11,87 %	336,9	11,73 %	+3,8	+1,13 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2015		2014		VARIATION	
< 1 000 €	89,5	11,60 %	91,4	11,51 %	-1,9	-2,17 %
De 1 000 € à < 1 500 €	162,2	12,49 %	165,5	13,57 %	-3,3	-1,97 %
De 1 500 € à < 2 000 €	239,4	13,36 %	245,1	13,57 %	-5,7	-2,34 %
De 2 000 € à < 2 500 €	332,2	14,51 %	330,4	14,40 %	+1,8	+0,56 %
>= 2 500 €	450,6	12,19 %	450,8	12,43 %	-0,2	-0,05 %

En milliers d'euros



L'Excédent Brut d'Exploitation (E.B.E.) est l'indicateur de gestion le plus important et le plus significatif pour mesurer la rentabilité nette d'une officine.

En effet, il prend en compte toutes les charges inhérentes à l'activité proprement dite, exception faite, d'une part des charges financières (liées directement à la « surface financière » du pharmacien ou à son ancienneté dans son installation), d'autre part des dotations aux amortissements et aux provisions (dépendantes des choix fiscaux et des décisions d'investissement du titulaire). Son montant constitue la ressource d'exploitation qui doit permettre d'une part de rembourser les emprunts engagés, d'autre part de subvenir aux besoins du titulaire (impôt compris), et enfin d'améliorer le cas échéant le niveau de trésorerie. Il ressort à 229 351 euros (12,90 % du C.A. H.T.) contre 231 816 euros (13,00 % du C.A. H.T.) en 2014. L'E.B.E. a diminué en moyenne de - 1,06 %, soit une baisse de - 2 465 euros pour notre officine moyenne. Cette baisse doit être tempérée par l'évolution constatée l'année passée + 5 150 euros. Il faut garder à l'esprit que le niveau de l'E.B.E. est étroitement lié à l'existence des contrats de coopération commerciale sur le générique. L'absence de « double rémunération » constatée lors de l'analyse de la marge brute globale aura une incidence sur le niveau de l'E.B.E. futur à moins que l'augmentation de l'honoraire à 1 euro la compense...

	2015		2014		VARIATION	
Chiffre d'affaires H.T.	1 777,6	100 %	1 782,7	100 %	-5,1	-0,28 %
Ventes H.T.	1 607,3	90,42 %	1 720,6	96,52 %	-113,3	-6,59 %
Marge commerciale s/ ventes	392,6	24,3 %	501,2	29,13 %	-108,5	-21,65 %
Autres prestations de services	50,4	2,84 %	62,1	3,48 %	-11,7	-18,71 %
Honoraires de dispensation	119,9	6,74 %			+119,9	NS
Marge Brute Globale	562,9	31,67 %	563,3	31,60 %	-0,4	-0,05 %
Charges externes	91,3	5,14 %	89,0	4,99 %	+2,3	+2,59 %
Valeur Ajoutée	471,6	26,53 %	474,1	26,60 %	-2,5	-0,55 %
Impôts et taxes	10,4	0,59 %	12,6	0,71 %	-2,2	-17,46 %
Frais de personnel	187,7	10,56 %	185,3	10,40 %	+2,4	+1,26 %
Cotisations TNS	44,1	2,48 %	44,4	2,49 %	-0,3	-0,60 %
Excédent Brut d'Exploitation	229,4	12,90 %	231,8	13,00 %	-2,4	-1,06 %
Transferts charges / Autres produits	5,4	0,30 %	5,2	0,29 %	+0,2	+3,58 %
Dotations aux amortissements	20,7	1,17 %	19,7	1,10 %	+1,0	+5,23 %
Résultat financier	-18,1	-1,02 %	-20,3	-1,14 %	+2,2	-10,54 %
Résultat exceptionnel	-0,5	-0,03 %	-2,0	-0,11 %	+1,5	-76,15 %
Résultat retraité EI	195,5	10,99 %	195,0	10,94 %	+0,5	+0,16 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, la nouvelle rémunération à l'honoraire de dispensation n'est pas sans conséquence sur la présentation des comptes 2015. L'économie officinale reste toujours dépendante du générique.

La mise en place de l'honoraire n'a pas complètement compensé la baisse des prix des médicaments remboursables. La marge brute totale se maintient de façon artificielle par le versement en 2015 du solde 2014 des contrats de coopération commerciale sur le générique. Plus de la moitié des officines composant l'échantillon a connu une baisse de leur activité et une augmentation des frais généraux et des frais de personnel. Cela se traduit cette année par une baisse de l'E.B.E. (- 1,06 %). Le résultat net ressort à 195 584 euros (10,99 % du C.A. H.T.) contre 195 071 euros (10,94 % du C.A. H.T.) en 2014. Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive. Les difficultés économiques de certains pharmaciens restent liées au niveau d'endettement consécutif au prix payé lors de l'acquisition de l'officine. Le désendettement est rendu plus difficile en période de déflation.

08 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

QUELQUES RATIOS VALENT MIEUX QU'UN LONG DISCOURS.

RENDEMENT PAR INTERVENANT À L'OFFICINE

	2015	2014
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	304,7	303,4

En milliers d'euros

La productivité s'est quelque peu améliorée compte tenu de la baisse d'activité. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir s'élève en 2015 à 304 679 euros et est en légère évolution.

STOCK MOYEN

	2015	2014
Stock initial ÷ Stock final ÷ 2	156,6 9,06 %	156,0 9,07 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2015	2014
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	7,76	7,82

En milliers d'euros

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2015	2014
360 jours ÷ Vitesse de rotation	47 jours	47 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 47 jours d'achats et reste stable.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2015	2014
Créances clients × 360 jours	36,1	35,3
÷ C.A. T.T.C.	7 jours	7 jours

En milliers d'euros

Le délai moyen de l'encours client (tiers payant) représente 7 jours de chiffre d'affaires.

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2015	2014
Dettes fournisseurs × 360 jours	140,7	140,0
÷ Achat de marchandises T.T.C.	40 jours	40 jours

En milliers d'euros

L'encours fournisseurs est de 40 jours d'achat et couvre le financement du stock dans sa quasi-totalité.