

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. Piljean
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. Lepellet, 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. Lepellet, 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. Lepellet, 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.llemans@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

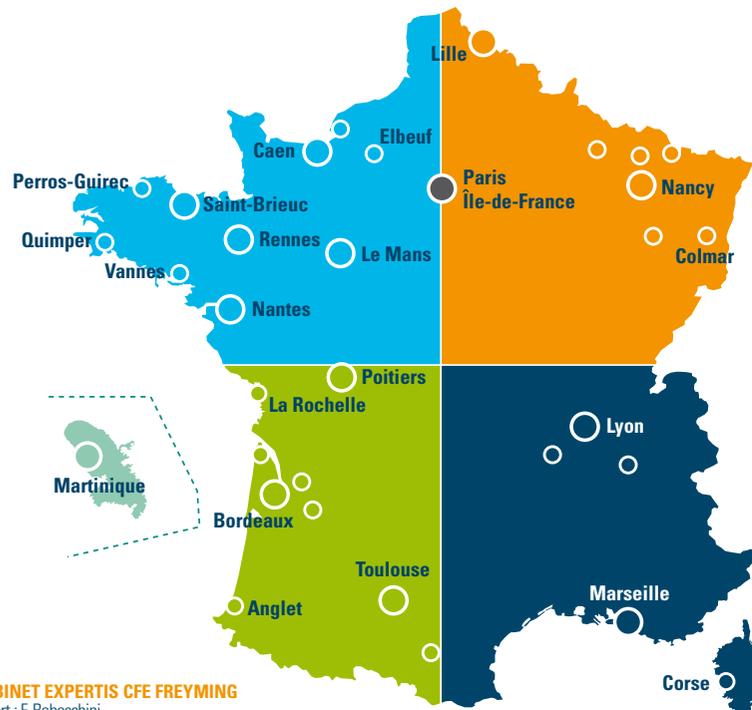
• Nord et Nord-Est

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

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

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 ERD@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 58 - Drayton Square
33341 Lesparre-Médoc Cedex
Tél. : 05 56 41 03 68 - Fax : 05 56 41 83 09
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-Emilion - 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 2015

SUR UN ÉCHANTILLON DE
1 407 PHARMACIES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP

LA JOURNÉE
DES
TITULAIRES
• 09 JUIN 2015 •

LES JOURNÉES
DE L'INSTALLATION
• 13 OCTOBRE 2015 •

Plus d'informations, rendez-vous sur :
www.conseil-gestion-pharmacie.com

Plus d'informations, rendez-vous sur :
www.conseil-gestion-pharmacie.com

ÉDITO

POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS LE CHANGEMENT, FAITES APPEL AU RÉSEAU FRANÇAIS D'EXPERTS-COMPTABLES DONT LA GESTION D'OFFICINES EST LA SPÉCIALITÉ.



C'est lorsque le marché se tend qu'il faut faire les bons choix !

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

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

Subi ou anticipé, le changement de l'officine est une réalité. Nombreux sont les éléments qui l'imposent. Citons entre autres la maîtrise des dépenses de santé et la réduction du déficit public.

Mais aussi une société en mutation, au sein de laquelle les consommateurs ultra connectés veulent le meilleur prix, un service optimal mais subissent au premier chef la crise économique, le chômage et la baisse du pouvoir d'achat.

Loin de baisser les bras, vous vous battez, recherchez les solutions-clés d'un avenir serein. Ces solutions sont multiples. Mais chaque cas reste unique.

Comme vous, nous sommes indépendants et libéraux, et avons toutes les clés en main pour vous accompagner.

Analyser votre activité est la première étape indispensable. Analyser votre environnement. Le marché. La concurrence. Analyser les chiffres et ratios de vos comptes. Analyser pour diagnostiquer. C'est (entre autres) notre mission. Alors notre premier conseil est celui d'être bien accompagné.

Parce que vous vous posez ce type de questions, nous réalisons cette plaquette statistiques de la manière la plus précise et claire possible sur un **échantillon de 1 407 pharmacies 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.

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **1 407 pharmacies clientes du groupement CGP**.

Lorsque nous avons édité la première édition de cette plaquette statistiques, nous n'imaginions pas qu'elle deviendrait l'outil de référence de toute la profession.

Merci de votre confiance, bonne lecture !

LES EXPERTS LIBÉRAUX
MEMBRES DU RÉSEAU CONSEIL GESTION PHARMACIE

9. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2014	2013
Dettes financières ÷ C.A. H.T.	35,29 %	38,58 %

L'endettement financier (capital restant du de l'emprunt) représente 35 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2014	2013	VARIATION
Capitaux propres + Dette financière - Actif Immobilisé	124,2	124,0	+0,3

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 liée à l'activité). Il s'élève à 124 241 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2014	2013	VARIATION
Actif circulant - Dettes d'exploitation	20,9	8,6	+12,3

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 en 2014 environ 5 jours de chiffre d'affaires.

TRÉSORERIE

	2014	2013	VARIATION
Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement	103,4	115,4	-12

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie reste confortable et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2014	2013
Capitaux propres ÷ Total du bilan	0,45	0,41

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 45 % du total du bilan.

LES JOURNÉES DE L'INSTALLATION

• 13 OCTOBRE 2015 •

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...

LA JOURNÉE DES TITULAIRES

• 09 JUIN 2015 •

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

SOMMAIRE

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 tranche de chiffre d'affaires• Répartition par forme juridique	
3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ	6 à 7
<ul style="list-style-type: none">• Évolution du chiffre d'affaires en % et analyse• Progression du chiffre d'affaires• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranche de chiffre d'affaires	
4. ANALYSE DES MARGES	8
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la marge en % et analyse• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranche de chiffre d'affaires	
5. LES PRESTATIONS DE SERVICE	9
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la part des prestations de service dans le C.A. total• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranche de chiffre d'affaires	
6. LES CHARGES EXTERNES	10
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la part des charges externes dans le C.A. total• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranche de chiffre d'affaires	
7. LES CHARGES DE PERSONNEL	11
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la part des charges de personnel dans le C.A. total• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranche de chiffre d'affaires	
8. ANALYSE DES RENTABILITÉS	12 à 13
<ul style="list-style-type: none">• E.B.E., évolution entre 2013 et 2014• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranche de chiffre d'affaires• Soldes intermédiaires de gestion, où vous situez-vous ?	
9. 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 (en nombre de fois)• Nombre de jours d'achat couverts par le stock• Durée des crédits clients (en nombre de jours)• Durée des dettes fournisseurs (en nombre de jours)• Taux d'endettement• Fonds de roulement• Besoin en fonds de roulement• Trésorerie• Autonomie financière	

1. STATISTIQUES CGP 2015

ACQUISITION ET FINANCEMENT, LES CHIFFRES DE TOUT UN SECTEUR

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

Comme chaque année, nous vous présentons l'analyse des cessions réalisées par les membres de notre groupement.

	2014	2013	2012	2011	2010
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 423	1 530	1 450	1 446	1 347
APPORT PERSONNEL	321	330	338	332	283
%	23 %	21 %	23 %	23 %	21 %
% DU C.A. H.T.	82 %	84 %	86 %	87 %	90 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	7,15	7,27	7,69	7,88	8,60

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

En milliers d'euros

Le montant significatif des apports personnels est rendu nécessaire pour sécuriser l'installation compte tenu du manque de visibilité économique en matière de chiffre d'affaires et de marge futurs.

En 2014, l'apport personnel représente 23 % du prix d'achat moyen de l'officine.

Le montant significatif des apports personnels est rendu nécessaire pour sécuriser l'installation compte tenu du manque de visibilité économique en matière de chiffre d'affaires et de marge futurs. Les officines dégagant une rentabilité plus faible nécessitent également un apport personnel plus élevé.

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.

Nous constatons pour 2014 un prix d'achat moyen de 1 423 000 euros contre 1 530 000 euros en 2013. Les cessions des officines dont le C.A. H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros représentent moins de 10 % de l'ensemble des transactions 2014 et confirment la désaffection des jeunes pour ce type d'officine.

Le prix de cession moyen s'établit à 82 % du C.A. H.T. contre 84 % en 2013.

La région BRETAGNE reste toujours la région où les prix d'acquisition sont les plus élevés. La région du SUD-OUEST enregistre les plus grosses corrections à la baisse en terme de prix. La région NORD demeure 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.

La référence en matière de prix de cession reste le chiffre d'affaires H.T., toutefois notre expertise nous conduit à l'exprimer en multiple de l'E.B.E.

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

À partir d'un échantillon de 87 cessions réalisées par les cabinets membres de notre groupement, le prix d'achat moyen (1 423 000 euros) ressort à 82 % du dernier C.A. H.T. du vendeur et représente 7,15 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. **Nous assistons à une baisse relative du prix de cession** exprimé en pourcentage du C.A. H.T. (82 % contre 84 % en 2013) ainsi qu'en multiple de l'E.B.E. (7,15 contre 7,27 fois l'E.B.E. en 2013). Cette baisse relative doit être tempérée par l'amélioration de l'E.B.E. procurée par l'évolution des contrats de coopération commerciale attachée au marché du générique (+ 22 % en valeur). La taille de l'officine, 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.

La mise en place de la nouvelle rémunération à l'honoraire et de la réforme des remises sur le générique risque, par une perte de repère, de contribuer à la baisse des prix de cession.

Le prix d'achat moyen ressort à **82 % du dernier chiffre d'affaires H.T. et 7,15 fois l'E.B.E.**

2. POPULATION ÉTUDIÉE

PARTOUT EN FRANCE, ET CONCERNANT TOUS TYPES D'OFFICINES.

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
ZONE RURALE	369	26,23 %
GROS BOURG	361	25,66 %
ZONE URBAINE	574	40,80 %
CENTRE COMMERCIAL	103	7,32 %
TOTAL	1 407	100 %

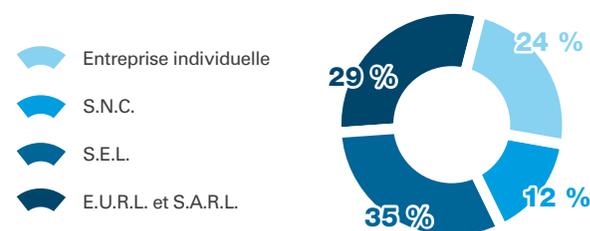
RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	280	19,90 %
De 1 000 € à < 1 500 €	381	27,08 %
De 1 500 € à < 2 000 €	363	25,80 %
De 2 000 € à < 2 500 €	203	14,43 %
> = 2 500 €	180	12,79 %
TOTAL	1 407	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	338	24,02 %
S.N.C.	168	11,94 %
S.E.L.	489	34,75 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	412	29,28 %
TOTAL	1 407	100 %



À partir d'un échantillon de 1 407 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 2014.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2014 et 2013 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 chiffre d'affaires H.T. Les sociétés représentent à elles seules 75 % de l'échantillon étudié. Les sociétés de capitaux deviennent la forme majoritairement utilisée par les acquéreurs. L'ensemble des ratios a été retraité afin de restituer les résultats de cette étude sous forme «entreprise individuelle» facilitant la lecture et les comparaisons.

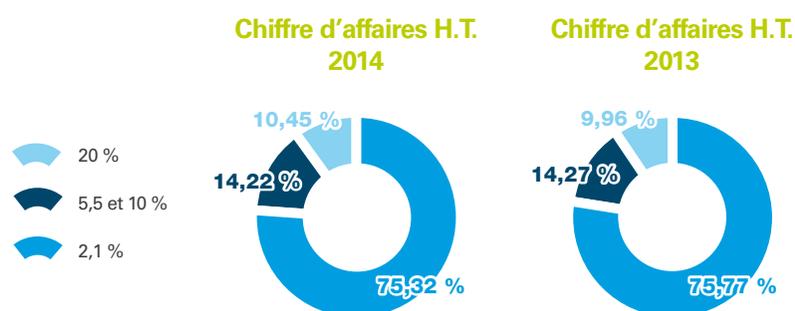
3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

UN CHIFFRE D'AFFAIRES QUI BAISSÉ EN VALEUR ABSOLUE, MAIS SE STRUCTURE EN PROFONDEUR.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2014	2013	VARIATION (%)
C.A. H.T.	1 695,0	1 700,3	-0,31 %
C.A. H.T. 2.1 %	1 276,7	1 288,2	-0,90 %
C.A. H.T. 5,5 et 10 %	241,1	242,6	-0,62 %
C.A. H.T. 20 %	177,2	169,4	+4,59 %

En milliers d'euros



ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

< -5 %	-5 % à 0 %	0 % à 5 %	> 5 %
23,2 %	38,5 %	25,8 %	12,5 %



Le chiffre d'affaires moyen 2014 s'établit à 1 694 996 euros contre 1 700 282 euros en 2013. L'évolution du chiffre d'affaires moyen s'établit pour 2014 à -0,31 %.

Nous enregistrons en 2014 une nouvelle évolution négative de l'activité malgré un bon deuxième semestre 2014. Nous constatons une baisse d'activité pour les deux tiers de l'échantillon étudié. L'analyse de l'activité par taux de TVA montre une baisse significative (-0,90 %) de la part à 2,1 % (médicaments remboursables) consécutive à la baisse des prix mais compensée pour partie par une hausse des ventes des produits issus de la réserve hospitalière. Le secteur à 20 % enregistre une belle progression (+4,59 % pour les L.P.P.R. et la parapharmacie). Plus inquiétant, le marché de l'O.T.C. recule lui de -0,62 % alors qu'il avait été par le passé un facteur de croissance.

COMMENT MIEUX STRUCTURER VOIRE RÉORGANISER VOTRE ACTIVITÉ POUR UN AVENIR PLUS SEREIN ?

QUELLES SONT LES TENDANCES À ADOPTER, LES FUTURES SOURCES DE PROFIT ?

3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

UNE ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ MARQUÉE EN FONCTION DE LA TAILLE DE L'OFFICINE.

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2014	2013	VARIATION (%)
ZONE RURALE	1 568,9	1 578,7	-9,8
GROS BOURG	1 703,5	1 714,2	-10,7
ZONE URBAINE	1 616,1	1 620,6	-4,5
CENTRE COMMERCIAL	2 556,4	2 531,3	+25,1

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2014	2013	VARIATION
< 1 000 €	731,5	754,0	-22,5
De 1 000 € à < 1 500 €	1 252,1	1 270,7	-18,6
De 1 500 € à < 2 000 €	1 725,2	1 725,5	-0,3
De 2 000 € à < 2 500 €	2 227,2	2 228,5	-1,3
>= 2 500 €	3 470,0	3 435,0	+35,0

En milliers d'euros



Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre.

Seules les officines de centres commerciaux enregistrent une évolution positive de leur activité car moins tributaires du médicament remboursable. Cette année, les officines en milieu rural ont le plus souffert en terme de chiffre d'affaires. Enfin, les petites officines sont les plus vulnérables face aux mesures gouvernementales de maîtrise de dépenses de santé. Les disparités entre officines s'accroissent en fonction principalement de la taille (inférieure à 1 500 000 euros) et de l'environnement médical et commercial (situation géographique).

CGP : UN EXPERT ADAPTÉ À LA TAILLE DE VOTRE OFFICINE ! PARCE QUE CHAQUE OFFICINE EST UNIQUE, SA STRUCTURE MÉRITE UNE ANALYSE SUR-MESURE.

4 . ANALYSE DES MARGES

LA MARGE, FACTEUR CLÉ DU SUCCÈS ET POUR LAQUELLE IL FAUT ADAPTER SON ACTIVITÉ.

ÉVOLUTION DE LA MARGE EN % ET ANALYSE

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A.	1 695,0	100 %	1 700,3	100 %	-5,3	-0,31 %
Marge commerciale	495,6	29,24 %	494,8	29,10 %	+0,8	+0,16 %
Prestations de service	61,1	3,60 %	49,9	2,94 %	+11,2	+22,33 %
Produit brut total	556,7	32,84 %	544,7	32,04 %	+12,0	+2,19 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	465,5	29,67 %	467,9	29,64 %	-2,4	-0,52 %
 GROS BOURG	499,7	29,33 %	501,1	29,23 %	-1,4	-0,28 %
 ZONE URBAINE	465,7	28,81 %	463,4	28,59 %	+2,3	+0,49 %
 CENTRE COMMERCIAL	756,5	29,59 %	744,8	29,42 %	+11,7	+1,58 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	213,2	29,15 %	215,2	28,54 %	-2,0	-0,93 %
De 1 000 € à < 1 500 €	367,0	29,31 %	368,5	29,00 %	-1,5	-0,43 %
De 1 500 € à < 2 000 €	507,4	29,41 %	505,4	29,29 %	+2,0	+0,39 %
De 2 000 € à < 2 500 €	655,1	29,41 %	650,5	29,19 %	+4,6	+0,71 %
>= 2 500 €	1 003,8	28,93 %	1 000,5	29,13 %	+3,3	+0,34 %

En milliers d'euros



La marge commerciale s'établit pour 2014 à 495 639 euros (29,24 % du C.A. H.T.) contre 494 852 euros (29,10 % du C.A. H.T.) en 2013.

Nous constatons une stabilité de la marge brute en valeur (+0,16 %). Les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 500 000 euros enregistrent une évolution négative de la marge en valeur ; l'évolution du taux de marge pour ces officines n'a pas compensé la baisse du chiffre d'affaires. 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 marge devient nécessaire pour suivre les impacts de la nouvelle rémunération à l'honoraire et de la réforme des remises sur les génériques.

COMMENT MESURER L'IMPACT DE L'ENVIRONNEMENT SUR VOTRE TAUX DE MARGE ?

IL S'ANALYSE EN FONCTION DE VOTRE IMPLANTATION, VOTRE TAILLE ET VOTRE ENVIRONNEMENT. POUR BIEN AVANCER, NOUS SOMMES À VOS CÔTÉS.

5. LES PRESTATIONS DE SERVICE

UNE RECETTE POUR UN AVENIR SEREIN ?

ÉVOLUTION DE LA PART DES PRESTATIONS DE SERVICE DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A.	1 695,0	100 %	1 700,3	100 %	-5,3	-0,31 %
Prestations de service	61,0	3,60 %	49,9	2,94 %	+11,2	+22,33 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	63,5	4,05 %	51,8	3,28 %	+11,7	+22,65 %
 GROS BOURG	62,2	3,65 %	50,8	2,96 %	+11,4	+22,38 %
 ZONE URBAINE	55,8	3,46 %	45,6	2,82 %	+10,2	+22,42 %
 CENTRE COMMERCIAL	75,6	2,96 %	64,1	2,53 %	+11,5	+17,93 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	26,3	3,60 %	20,6	2,73 %	+5,7	+27,94 %
De 1 000 € à < 1 500 €	43,4	3,47 %	35,8	2,82 %	+7,6	+21,17 %
De 1 500 € à < 2 000 €	60,0	3,48 %	48,9	2,83 %	+11,1	+22,68 %
De 2 000 € à < 2 500 €	84,9	3,81 %	68,6	3,08 %	+16,3	+23,82 %
>= 2 500 €	92,3	2,72 %	106,4	3,10 %	-14,1	-13,29 %

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.

Ces prestations ont augmenté de près de 22 %. Elles contribuent grandement à la survie des plus fragiles. Sans ce développement, nous aurions constaté une dégradation de la rentabilité et du résultat des officines. Elles représentent à elles seules 26 % de l'Excédent Brut d'Exploitation. La réforme du mode de rémunération sur le générique par le plafonnement des remises à 40 %, la baisse du montant des T.F.R., la baisse des prix de la L.F.S.S. 2015 auront une incidence directe sur le montant des prestations et des marges des officines.

QUELLES PRESTATIONS DE SERVICE ? CONTRATS DE COOPÉRATION GÉNÉRIQUE, PRIMES À LA PERFORMANCE... POUR ÉVOLUER POSITIVEMENT IL EST PRÉPONDERANT DE STRUCTURER VOTRE ACTIVITÉ DANS UNE VISION INTELLIGENTE DU MARCHÉ.

6. LES CHARGES EXTERNES

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

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

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A.	1 695,0	100 %	1 700,3	100 %	-5,3	-0,31 %
Charges externes	86,7	5,12 %	85,7	5,04 %	+1,0	+1,16 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
ZONE RURALE	73,7	4,70 %	73,2	4,64 %	+0,5	+0,67 %
GROS BOURG	83,6	4,91 %	81,8	4,77 %	+1,8	+2,18 %
ZONE URBAINE	86,5	5,35 %	87,0	5,37 %	-0,5	-0,60 %
CENTRE COMMERCIAL	143,2	5,60 %	137,4	5,43 %	+5,8	+4,24 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	50,9	6,95 %	48,5	6,43 %	+2,4	+4,83 %
De 1 000 € à < 1 500 €	68,0	5,43 %	66,9	5,27 %	+1,1	+1,71 %
De 1 500 € à < 2 000 €	84,0	4,87 %	85,2	4,94 %	-1,2	-1,44 %
De 2 000 € à < 2 500 €	103,3	4,64 %	104,1	4,67 %	-0,8	-0,78 %
>= 2 500 €	169,0	4,87 %	163,9	4,77 %	+5,1	+3,10 %

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 centres villes ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. Nous constatons une bonne maîtrise de l'évolution de ces frais de structure (+1,16 %).

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

7. LES CHARGES DE PERSONNEL

UN POIDS FINANCIER BIEN MAÎTRISÉ !

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

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A.	1 695,0	100 %	1 700,3	100 %	-5,3	-0,31 %
Charges de personnel	183,6	10,83 %	181,0	10,65 %	+2,6	+1,41 %
Cotisations sociales TNS	41,3	2,44 %	38,0	2,23 %	+3,3	+8,76 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
ZONE RURALE	159,9	10,19 %	158,3	10,03 %	+1,6	+1,04 %
GROS BOURG	185,5	10,89 %	184,5	10,77 %	+1,0	+0,51 %
ZONE URBAINE	175,7	10,87 %	174,6	10,77 %	+1,1	+0,65 %
CENTRE COMMERCIAL	300,5	11,75 %	286,1	11,30 %	+14,4	+5,04 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	66,9	9,15 %	66,3	8,80 %	+0,6	+0,88 %
De 1 000 € à < 1 500 €	132,2	10,56 %	131,3	10,33 %	+0,9	+0,71 %
De 1 500 € à < 2 000 €	182,3	10,57 %	180,1	10,44 %	+2,2	+1,20 %
De 2 000 € à < 2 500 €	242,3	10,88 %	238,7	10,71 %	+3,6	+1,51 %
>= 2 500 €	409,8	11,81 %	401,3	11,68 %	+8,5	+2,14 %

En milliers d'euros



Les frais de personnel incluent les salaires bruts versés aux salariés et les charges patronales correspondantes. Sont exclus les cotisations sociales du pharmacien titulaire. Les frais de personnel représentent 10,83 % du C.A. H.T. contre 10,65 % en 2013. Ils progressent de 1,41 % et démontrent une relative maîtrise de ce poste. Les petites officines ont mieux maîtrisé ce poste mais le plus souvent au détriment de la qualité de vie (réduction de la période de remplacement du titulaire). Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude des horaires d'ouverture.

Les cotisations sociales T.N.S. du pharmacien titulaire représentent 2,44 % du C.A. H.T. Elles progressent de 8,76 %. Cette évolution résulte des différentes mesures intervenues récemment : déplaçonnement de la cotisation maladie, suppression de l'abattement de 10 % pour frais professionnels calculé sur la base soumise à cotisations, dividendes soumises à cotisations sociales pour les gérants majoritaires, hausse des cotisations retraite C.A.V.P.

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

8. ANALYSE DES RENTABILITÉS

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

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2013 ET 2014

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A.	1 695,0	100 %	1 700,3	100 %	-5,3	-0,31 %
Excédent brut d'exploitation	232,1	13,70 %	227,0	13,35 %	+5,1	+2,27 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
ZONE RURALE	239,2	15,24 %	234,1	14,83 %	+5,1	+2,16 %
GROS BOURG	236,0	13,85 %	234,8	13,70 %	+1,2	+0,47 %
ZONE URBAINE	207,5	12,84 %	200,1	12,35 %	+7,4	+3,68 %
CENTRE COMMERCIAL	325,1	12,72 %	323,9	12,79 %	+1,2	+0,37 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	90,2	12,34 %	90,5	12,00 %	-0,3	-0,29 %
De 1 000 € à < 1 500 €	164,7	13,15 %	163,3	12,85 %	+1,4	+0,85 %
De 1 500 € à < 2 000 €	245,5	14,23 %	238,1	13,80 %	+7,4	+3,11 %
De 2 000 € à < 2 500 €	328,2	14,74 %	312,9	14,04 %	+15,3	+4,88 %
>= 2 500 €	460,5	13,27 %	454,9	13,24 %	+5,6	+1,23 %

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 (dépendant 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 sur le revenu compris), enfin d'améliorer le cas échéant le niveau de trésorerie. Il ressort à 232 153 euros (13,70% du C.A. H.T.) contre 227 003 euros (13,35% du C.A. H.T.) en 2013. L'E.B.E. a progressé en moyenne de +2,27 %, +5 150 euros pour notre officine moyenne. Cette évolution est à rapprocher de celle des prestations de services +11 151 euros. Il faut garder à l'esprit que la progression de l'E.B.E. est étroitement liée à l'existence de ces prestations. Elles représentent à elles seules 26 % de l'E.B.E. Une baisse drastique des prix des génériques conjuguée à un plafonnement des remises aura un impact direct sur le niveau futur de l'E.B.E.

8. ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION :
OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2014		2013		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Chiffre d'affaires H.T.	1 695,0	100 %	1 700,3	100 %	-5,3	-0,31 %
Marge commerciale	495,6	29,24 %	494,8	29,10 %	+0,8	+0,16 %
Prestations de service	61,1	3,60 %	49,9	2,94 %	+11,2	+22,33 %
Produit brut total	556,7	32,84 %	544,7	32,04 %	+12,0	+2,19 %
Charges externes	86,7	5,12 %	85,7	5,04 %	+1,0	+1,16 %
Valeur ajoutée	470,0	27,73 %	459,0	27 %	+11,0	+2,38 %
Impôts et taxes	11,7	0,69 %	11,8	0,69 %	-0,1	-0,58 %
Frais de personnel	183,6	10,83 %	181,0	10,65 %	+2,6	+1,41 %
Cotisations T.N.S.	42,6	2,51 %	39,2	2,31 %	+3,4	+8,46 %
Excédent brut d'exploitation	232,1	13,70 %	227,0	13,35 %	+5,1	+2,27 %
Transferts charges / Autres produits	5,7	0,33 %	5,5	0,33 %	+0,2	+2,67 %
Dotations aux amortissements	19,5	1,15 %	17,6	1,03 %	+1,9	+11,22 %
Résultat financier	-17,9	-1,06 %	-20,0	-1,18 %	+2,1	-10,66 %
Résultat exceptionnel	-0,2	-0,01 %	-2,5	-0,14 %	+2,3	-91,22 %
Résultat retraité entreprise individuelle	200,2	11,81 %	192,4	11,32 %	+7,8	+4,01 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, l'économie officinale est toujours dopée par le générique, le terme «générico-dépendant» trouve encore cette année tout son sens. La baisse de chiffre d'affaires a été absorbée par l'accroissement des seules prestations génériques.

Les deux tiers de l'échantillon ont connu une nouvelle baisse de leur activité. L'évolution des frais généraux et des frais de personnel est maîtrisée. L'E.B.E. progresse encore cette année (+5 150 euros). Le résultat net ressort à 200 182 euros (11,81 % du C.A. H.T.) contre 192 474 euros (11,32 % du C.A. H.T.) en 2013. Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive, les difficultés économiques sont surtout 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 baisse des prix.

