



LES CHIFFRES DE RÉFÉRENCE DE L'OFFICINE EN FRANCE

# STATISTIQUES PROFESSIONNELLES DE LA PHARMACIE

ÉDITION  
2017

SUR UN ÉCHANTILLON DE  
**1 715 OFFICINES**

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



PLUS D'INFORMATIONS, RENDEZ-VOUS SUR :  
[www.conseil-gestion-pharmacie.com](http://www.conseil-gestion-pharmacie.com)

# / ÉDITO

CELA FAIT 30 ANS QUE LES EXPERTS CGP VOUS ACCOMPAGNENT AU QUOTIDIEN DANS LA GESTION ET LES MUTATIONS DE VOTRE OFFICINE, CAR ILS ONT FAIT DE VOS PROBLÉMATIQUES, LEUR SPÉCIALITÉ.

# S O M M A I R E



30 ans au service des pharmaciens, les experts-comptables CGP vous accompagnent au quotidien dans la gestion de votre officine.

Comme vous, en 30 ans, notre métier a évolué.

Comme vous, nous sommes indépendants et libéraux.

Dans notre relation, c'est essentiel.

Nous avons une conception, un état d'esprit commun avec vous, nous partageons la même philosophie : **des libéraux au service des libéraux.**

Vos préoccupations, vos problématiques, nous les partageons avec vous depuis 30 ans.

L'officine est un métier à la fois pétri de tradition et porteur d'avenir pour qui sait se remettre en question, analyser objectivement les changements et s'adapter.

L'exploitation est aujourd'hui différente, le mode de rémunération change, le métier se réinvente.

L'avènement des honoraires de dispensation et plus généralement la valorisation des services ne seront pas sans conséquence dans l'approche économique de votre outil de travail tant en termes de rentabilité que de valorisation.

L'analyse de votre activité devient une affaire de spécialiste.

Parce que vous souhaitez analyser sereinement votre activité, nous réalisons cette plaquette statistiques de la manière la plus précise et claire possible sur un échantillon des plus représentatifs de 1715 officines clientes du groupement CGP.

Parce que vous croyez en l'avenir, nous sommes à votre entière disposition pour vous accompagner à relever ce défi.

Bonne lecture de cette analyse statistique, qu'elle vous apporte toute la pertinence recherchée et demeure l'outil de référence de toute la profession.

Comme vous, nous croyons à l'avenir de l'officine.

**LES EXPERTS LIBÉRAUX**  
MEMBRES DU RÉSEAU  
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur  
un échantillon de  
**1 715 officines clientes du  
groupement CGP.**

## 1. STATISTIQUES CGP ..... 4

- Prix de cession et apport personnel
- Prix de cession en multiple de l'E.B.E.

## 2. POPULATION ÉTUDIÉE ..... 5

- Répartition par zones géographiques
- Répartition par tranches de chiffre d'affaires
- Répartition par formes juridiques

## 3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ ..... 6 à 9

- Évolution des ventes
- Honoraires de dispensation
- Autres prestations de services
- Chiffre d'affaires

## 4. ANALYSE DE LA MARGE ..... 10

- Évolution de la marge brute globale
- Répartition par zones géographiques
- Répartition par tranches de chiffre d'affaires

## 5. LES CHARGES EXTERNES ..... 11 à 12

- Charges externes
- Loyer

## 6. LES CHARGES DE PERSONNEL ..... 13 à 15

- Frais de personnel
- Rémunération du pharmacien titulaire
- Cotisations TNS

## 7. ANALYSE DES RENTABILITÉS ..... 16 à 17

- L'excédent brut d'exploitation
- Les soldes intermédiaires de gestion

## 8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE ..... 18 à 19

- 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 2017

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

## PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

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

|                                     | 2016  | 2015  | 2014  | 2013  | 2012  | 2011 |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| PRIX D'ACHAT MOYEN                  | 1 403 | 1 372 | 1 423 | 1 530 | 1 450 | 1446 |
| APPORT PERSONNEL                    | 286   | 264   | 321   | 330   | 338   | 332  |
| %                                   | 20 %  | 19 %  | 23 %  | 21 %  | 23 %  | 23 % |
| % DU C.A. H.T.                      | 79 %  | 80 %  | 82 %  | 84 %  | 86 %  | 87 % |
| MULTIPLE DE L'E.B.E. <sup>(1)</sup> | 6,83  | 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 2016, l'apport personnel représente 20 % du prix d'achat moyen de l'officine.

Le montant de l'apport personnel reste significatif afin de sécuriser l'installation compte tenu de la baisse régulière des prix du médicament remboursable créant un manque de visibilité à moyen terme 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 sera le plus souvent financée par un apport personnel supplémentaire.

Toutefois, l'acquisition de parts sociales permet le plus souvent de disposer d'un apport personnel plus limité.

Nous constatons pour 2016 un prix d'achat moyen de 1 403 000 euros contre 1 372 000 euros en 2015 avec, comme les années passées, une désaffection des acquéreurs pour les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros. Elles représentent seulement environ 10 % de l'ensemble des transactions 2016.

Le prix de cession moyen s'établit à 79 % du C.A.H.T. contre 80 % en 2015. La taille de l'officine devient un élément déterminant du niveau de prix de cession, les officines de moins d'un million d'euros se sont négociées à 53 % du C.A.H.T. alors que celles de plus de deux millions se sont vendues à 83 %. Les régions SUD-EST et SUD-OUEST restent toujours les régions où les prix d'acquisition sont les plus élevés. La région NORD avec la NORMANDIE demeurent les plus raisonnables en termes de prix. 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 104 cessions réalisées par les cabinets membres de notre groupement, le prix d'achat moyen (1 403 000 euros) représente 6,83 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 5,29 fois avant rémunération.

Le prix d'achat moyen (1 403 000 euros) représente 6,83 fois l'Excédent Brut d'Exploitation

Nous assistons, une nouvelle fois, à une baisse relative du prix de cession exprimé en multiple de l'E.B.E. (6,83 contre 6,95 fois l'E.B.E. en 2015).

La nouvelle rémunération à l'honoraire et la réforme des remises sur le générique nécessitent de retenir un prix de cession exprimé en multiple de l'E.B.E. déduction faite de la rémunération du titulaire.

L'acquisition de l'officine doit être regardée comme l'acquisition d'un outil de travail rémunérant en premier lieu correctement son titulaire et procédant, seulement ensuite, au remboursement de l'emprunt. En effet, le risque à l'installation est réel et la capitalisation devient incertaine.

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

# 02 / POPULATION ÉTUDIÉE

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

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

|                   | NOMBRE | %       |
|-------------------|--------|---------|
| ZONE RURALE       | 418    | 24,37 % |
| GROS BOURG        | 421    | 24,55 % |
| ZONE URBAINE      | 746    | 43,50 % |
| CENTRE COMMERCIAL | 130    | 7,58 %  |
| TOTAL             | 1 715  | 100 %   |

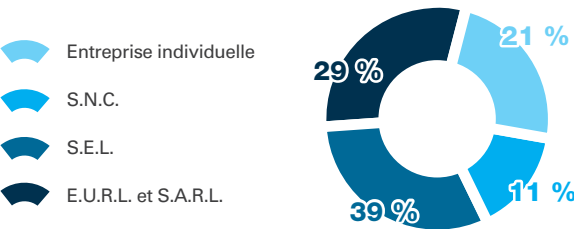
## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

|                        | NOMBRE | %       |
|------------------------|--------|---------|
| < 1 000 €              | 383    | 22,33 % |
| De 1 000 € à < 1 500 € | 513    | 29,91 % |
| De 1 500 € à < 2 000 € | 416    | 24,26 % |
| De 2 000 € à < 2 500 € | 199    | 11,60 % |
| > = 2 500 €            | 204    | 11,90 % |
| TOTAL                  | 1 715  | 100 %   |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

|                         | NOMBRE | %       |
|-------------------------|--------|---------|
| Entreprise individuelle | 362    | 21,11 % |
| S.N.C.                  | 187    | 10,90 % |
| S.E.L.                  | 661    | 38,54 % |
| E.U.R.L. et S.A.R.L.    | 505    | 29,45 % |
| TOTAL                   | 1 715  | 100 %   |



À partir d'un échantillon de 1 715 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 statistique des bilans clos en 2016.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2016 et 2015 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 chiffre d'affaires H.T. réalisé. Les structures sociétaires représentent près de 80 % 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.

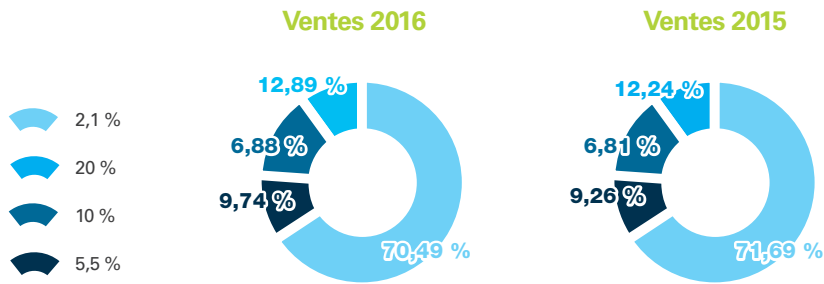
# 03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

## ÉVOLUTION DES VENTES.

### RÉPARTITION DES VENTES

|                                                | 2016    | 2015    | VARIATION (%) |
|------------------------------------------------|---------|---------|---------------|
| Ventes H.T.                                    | 1 626,7 | 1 635,3 | -0,53 %       |
| 2,1 <sup>(1)</sup> %                           | 1 146,7 | 1 172,4 | -2,19 %       |
| 5,5 %                                          | 158,4   | 151,4   | +4,56 %       |
| 10 %                                           | 112,0   | 111,3   | +0,62 %       |
| 20 %                                           | 209,7   | 200,2   | +4,74 %       |
| <sup>(1)</sup> Hors honoraires de dispensation | 146,6   | 122,7   | +19,50 %      |

En milliers d'euros



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

| ÉVOLUTION | < -5 % | -5 à 0 % | 0 à 5 % | > 5 %  |
|-----------|--------|----------|---------|--------|
|           | 15,9 % | 37,8 %   | 30,1 %  | 16,1 % |



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) ont enregistré une baisse de - 0,53 % par rapport à 2015.

L'année 2016 a été sauvée en termes de chiffre d'affaires par de la pathologie constatée au cours du dernier trimestre. L'analyse de l'activité par taux de TVA représentée par les seules ventes montre une nouvelle baisse de la part à 2,1 % (médicaments remboursables) de - 2,19 %. Elle est à comparer à l'indice des prix à la consommation INSEE qui s'établit à fin décembre à - 2,38 %. Les autres secteurs de l'activité officinale enregistrent une belle progression : + 4,56 % pour le 5,5 %, dopée par le développement du marché des compléments alimentaires, + 0,62 % pour le 10 % qui après deux années de baisse progresse à nouveau sous l'effet de l'automédication et enfin + 4,74 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription. La tendance haussière de l'activité semble se confirmer en ce début d'année 2017. Toutefois, près de la moitié des officines voit toujours leur chiffre d'affaires décroître.

# 03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

HONORAIRES DE DISPENSATION : LES PREMIERS CHIFFRES D'UNE NOUVELLE RÉMUNÉRATION.

### HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

|                           | 2016    |         | 2015    |         | VARIATION (%) |          |
|---------------------------|---------|---------|---------|---------|---------------|----------|
| VENTES HT                 | 1 626,7 | 90,05 % | 1 635,3 | 90,87 % | -8,6          | -0,53 %  |
| HONORAIRES DE DISP + ROSP | 146,6   | 8,11 %  | 122,7   | 6,82 %  | +23,9         | +19,50 % |
| AUTRES PRESTATIONS        | 33,1    | 1,83 %  | 41,6    | 2,31 %  | -8,5          | -20,39 % |
| VENTES + PRESTATIONS      | 1 806,4 | 100 %   | 1 799,5 | 100 %   | +6,8          | +0,38 %  |

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

|                                                                                                         | 2016  |        | 2015  |        | VARIATION (%) |          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|--------|-------|--------|---------------|----------|
|  ZONE RURALE        | 128,1 | 7,88 % | 112,5 | 6,93 % | +15,6         | +13,87 % |
|  GROS BOURG        | 149,1 | 8,14 % | 126,2 | 6,89 % | +23,0         | +18,19 % |
|  ZONE URBAINE      | 133,5 | 7,86 % | 115,0 | 6,80 % | +18,5         | +16,13 % |
|  CENTRE COMMERCIAL | 196,0 | 6,68 % | 170,6 | 5,89 % | +25,4         | +14,86 % |

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

|                        | 2016  |        | 2015  |        | VARIATION |          |
|------------------------|-------|--------|-------|--------|-----------|----------|
| < 1 000 €              | 70,8  | 8,68 % | 59,1  | 7,08 % | +11,8     | +19,94 % |
| De 1 000 € à < 1 500 € | 114,2 | 8,29 % | 97,1  | 7,00 % | +17,1     | +17,62 % |
| De 1 500 € à < 2 000 € | 149,8 | 7,90 % | 127,3 | 6,74 % | +22,5     | +17,69 % |
| De 2 000 € à < 2 500 € | 193,7 | 7,96 % | 164,9 | 6,83 % | +28,8     | +17,43 % |
| >= 2 500 €             | 273,8 | 6,92 % | 238,0 | 6,14 % | +35,8     | +15,06 % |

En milliers d'euros



L'évolution de l'honoraire de 0,80 euro à 1 euro à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016 n'est pas sans incidence sur les comptes 2016.

Ainsi, ils sont passés de 122 654 euros en 2015 à 146 572 euros en 2016 soit une progression de 19,50 % et permettent ainsi de constater une progression de l'activité (toutes prestations de services confondues) de + 0,38 %. Les honoraires semblent jouer pleinement leur rôle d'amortisseur à la baisse des prix des médicaments remboursables. Ils représentent une part significative de l'activité officinale de 8,11 %. Cette part est d'autant plus salubre pour les officines les plus fragiles.

# 03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES.

## AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

|                                | 2016    |        | 2015    |        | VARIATION (%) |          |
|--------------------------------|---------|--------|---------|--------|---------------|----------|
| RAPPEL C.A. H.T.               | 1 806,4 | 100 %  | 1 799,5 | 100 %  | +6,8          | +0,38 %  |
| AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES | 33,1    | 1,83 % | 41,6    | 2,31 % | -8,5          | -20,39 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

|                                                                                                       | 2016 |        | 2015 |        | VARIATION (%) |          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------|------|--------|---------------|----------|
|  ZONE RURALE         | 33,9 | 2,09 % | 42,1 | 2,59 % | -8,2          | -19,51 % |
|  GROS BOURG          | 34,1 | 1,86 % | 42,9 | 2,34 % | -8,8          | -20,47 % |
|  ZONE URBAINE      | 30,6 | 1,80 % | 38,5 | 2,28 % | -7,9          | -20,56 % |
|  CENTRE COMMERCIAL | 42,0 | 1,43 % | 53,6 | 1,85 % | -11,7         | -21,76 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

|                        | 2016 |        | 2015 |        | VARIATION |          |
|------------------------|------|--------|------|--------|-----------|----------|
| < 1 000 €              | 14,1 | 1,73 % | 18,3 | 2,20 % | -4,2      | -23,03 % |
| De 1 000 € à < 1 500 € | 25,7 | 1,87 % | 32,1 | 2,31 % | -6,3      | -19,75 % |
| De 1 500 € à < 2 000 € | 36,1 | 1,90 % | 45,4 | 2,40 % | -9,3      | -20,44 % |
| De 2 000 € à < 2 500 € | 46,4 | 1,91 % | 61,5 | 2,55 % | -15,1     | -24,61 % |
| >= 2 500 €             | 68,4 | 1,73 % | 82,2 | 2,12 % | -13,8     | -16,79 % |

En milliers d'euros



Les prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques. Comme nous le craignons l'an dernier, nous constatons une baisse significative de ces prestations : 33 120 euros contre 41 604 euros en 2015.

En effet, les prestations figurant dans les comptes 2015 incluait 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 facture à compter d'octobre 2014. Aussi, c'est tout naturellement qu'elles diminuent en 2016 de - 20,39 %. 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.

LA CONTRIBUTION À LA MARGE DES GÉNÉRIQUES  
NÉCESSITE DE CONTRÔLER SES REMISES :  
UN SERVICE DE VOTRE EXPERT CGP.

# 03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

## RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

|                                                    | 2016    |  | 2015    |  | VARIATION |         |
|----------------------------------------------------|---------|--|---------|--|-----------|---------|
| Chiffre d'affaires. H.T.<br>(Ventes + prestations) | 1 806,4 |  | 1 799,5 |  | +6,8      | +0,38 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

|                                                                                                         | 2016    |  | 2015    |  | VARIATION (%) |         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|--|---------|--|---------------|---------|
|  ZONE RURALE         | 1 625,0 |  | 1 624,0 |  | +1,0          | +0,06 % |
|  GROS BOURG         | 1 831,5 |  | 1 831,7 |  | -0,2          | -0,01 % |
|  ZONE URBAINE      | 1 699,0 |  | 1 689,6 |  | +9,4          | +0,56 % |
|  CENTRE COMMERCIAL | 2 934,1 |  | 2 897,9 |  | +36,2         | +1,25 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

|                        | 2016    |  | 2015    |  | VARIATION |         |
|------------------------|---------|--|---------|--|-----------|---------|
| < 1 000 €              | 816,1   |  | 834,3   |  | -18,2     | -2,18 % |
| De 1 000 € à < 1 500 € | 1 377,4 |  | 1 386,3 |  | -8,9      | -0,65 % |
| De 1 500 € à < 2 000 € | 1 896,2 |  | 1 887,5 |  | +8,7      | +0,46 % |
| De 2 000 € à < 2 500 € | 2 434,2 |  | 2 415,8 |  | +18,4     | +0,76 % |
| >= 2 500 €             | 3 955,2 |  | 3 875,3 |  | +79,9     | +2,06 % |

En milliers d'euros



Le chiffre d'affaires doit dorénavant intégrer les prestations de services puisqu'elles incluent les honoraires de dispensation. L'évolution 2016 s'établit à + 0,38 % par rapport à 2015.

Cette évolution est une belle performance par rapport à l'indice INSEE du prix des médicaments remboursables (- 2,38 %). Les honoraires de dispensation semblent jouer leur rôle d'amortisseur et la part du hors vignetté a tiré vers le haut l'activité (+ 3,69 %). Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Seules les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 500 000 euros ont constaté une baisse de leur activité. Les petites officines restent les plus vulnérables face aux mesures gouvernementales de maîtrise de dépenses de santé. Les officines en milieu rural ont le plus souffert en termes d'évolution de chiffre d'affaires alors que les officines de centre ville ont bien progressé. Les officines des centres commerciaux progressent chaque année car moins tributaires des mesures gouvernementales. Enfin, les écarts continuent de s'accroître entre les officines en fonction principalement de la taille et de l'environnement médical et commercial.

# 04 / ANALYSE DE LA MARGE

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

## ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

|                     | 2016    |         | 2015    |         | VARIATION |         |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|-----------|---------|
| Rappel C.A. H.T.    | 1 806,4 | 100 %   | 1 799,5 | 100 %   | +6,8      | +0,38 % |
| Marge brute globale | 570,8   | 31,60 % | 569,5   | 31,65 % | +1,3      | +0,23 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

|                   | 2016  |         | 2015  |         | VARIATION |         |
|-------------------|-------|---------|-------|---------|-----------|---------|
| ZONE RURALE       | 518,6 | 31,91 % | 518,2 | 31,91 % | +0,4      | +0,08 % |
| GROS BOURG        | 583,0 | 31,83 % | 581,9 | 31,77 % | +1,1      | +0,19 % |
| ZONE URBAINE      | 531,3 | 31,27 % | 529,2 | 31,32 % | +2,1      | +0,40 % |
| CENTRE COMMERCIAL | 925,4 | 31,54 % | 925,1 | 31,92 % | +0,2      | +0,03 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

|                        | 2016    |         | 2015    |         | VARIATION |         |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|-----------|---------|
| < 1 000 €              | 253,4   | 31,05 % | 258,0   | 30,92 % | -4,5      | -1,76 % |
| De 1 000 € à < 1 500 € | 433,1   | 31,44 % | 435,6   | 31,42 % | -2,5      | -0,57 % |
| De 1 500 € à < 2 000 € | 605,5   | 31,93 % | 602,7   | 31,93 % | +2,8      | +0,47 % |
| De 2 000 € à < 2 500 € | 774,5   | 31,82 % | 771,2   | 31,92 % | +3,4      | +0,44 % |
| >= 2 500 €             | 1 243,3 | 31,43 % | 1 226,6 | 31,65 % | +16,7     | +1,36 % |

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et les honoraires de dispensation) s'établit pour 2016 à 570 776 euros (31,60 % du C.A.H.T.) contre 569 477 euros (31,65% du C.A.H.T.) en 2015. Nous constatons un maintien de la marge brute globale en valeur.

L'augmentation des honoraires de dispensation à 1 euro contribue grandement au maintien de la marge. Ils représentent 37 % de la marge sur le médicament remboursable et contribuent à hauteur de 25 % de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. Seules les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 500 000 d'euros ont vu leur marge diminuer en valeur. Le pharmacien titulaire se doit aujourd'hui de 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 une nécessité absolue afin de mesurer le poids des honoraires de dispensation dans la composition de sa marge, le niveau de rémunération de ses achats génériques et ainsi faciliter le pilotage de son officine.

# 05 / LES CHARGES EXTERNES

MAÎTRISER L'AUGMENTATION POUR CONSERVER LA SANTÉ ÉCONOMIQUE.

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

|                  | 2016    |        | 2015    |        | VARIATION |         |
|------------------|---------|--------|---------|--------|-----------|---------|
| Rappel C.A. H.T. | 1 806,4 | 100 %  | 1 799,5 | 100 %  | +6,8      | +0,38 % |
| Charges Externes | 95,9    | 5,31 % | 93,7    | 5,21 % | +2,2      | +2,37 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

|                   | 2016  |        | 2015  |        | VARIATION |         |
|-------------------|-------|--------|-------|--------|-----------|---------|
| ZONE RURALE       | 80,2  | 4,94 % | 78,4  | 4,83 % | +1,8      | +2,31 % |
| GROS BOURG        | 92,9  | 5,07 % | 90,7  | 4,95 % | +2,2      | +2,40 % |
| ZONE URBAINE      | 94,2  | 5,54 % | 91,8  | 5,43 % | +2,4      | +2,65 % |
| CENTRE COMMERCIAL | 166,2 | 5,66 % | 163,7 | 5,65 % | +2,5      | +1,52 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

|                        | 2016  |        | 2015  |        | VARIATION |         |
|------------------------|-------|--------|-------|--------|-----------|---------|
| < 1 000 €              | 55,6  | 6,81 % | 54,7  | 6,56 % | +0,9      | +1,60 % |
| De 1 000 € à < 1 500 € | 75,9  | 5,51 % | 74,8  | 5,39 % | +1,1      | +1,47 % |
| De 1 500 € à < 2 000 € | 93,7  | 4,94 % | 91,4  | 4,84 % | +2,3      | +2,54 % |
| De 2 000 € à < 2 500 € | 113,0 | 4,64 % | 109,8 | 4,55 % | +3,2      | +2,87 % |
| >= 2 500 €             | 210,1 | 5,31 % | 203,6 | 5,25 % | +6,5      | +3,19 % |

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), les évolutions informatiques aujourd'hui nécessaires sont le plus souvent financées par de la location financière et du leasing et contribuent 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 ?

# 05 / LES CHARGES EXTERNES

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

## ÉVOLUTION DE LA PART DES LOYERS DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

|                  | 2016    |        | 2015    |        | VARIATION |         |
|------------------|---------|--------|---------|--------|-----------|---------|
| Rappel C.A. H.T. | 1 806,4 | 100 %  | 1 799,5 | 100 %  | +6,8      | +0,38 % |
| Loyer            | 26,9    | 1,49 % | 25,6    | 1,42 % | +1,3      | +5,07 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

|                                                                                                       | 2016 |        | 2015 |        | VARIATION |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------|------|--------|-----------|---------|
|  ZONE RURALE         | 21,1 | 1,30 % | 19,8 | 1,22 % | +1,3      | +6,32 % |
|  GROS BOURG          | 23,8 | 1,30 % | 22,7 | 1,24 % | +1,2      | +5,21 % |
|  ZONE URBAINE      | 25,2 | 1,48 % | 23,9 | 1,41 % | +1,3      | +5,28 % |
|  CENTRE COMMERCIAL | 65,4 | 2,23 % | 63,3 | 2,19 % | +2,0      | +3,19 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

|                        | 2016 |        | 2015 |        | VARIATION |          |
|------------------------|------|--------|------|--------|-----------|----------|
| < 1 000 €              | 14,9 | 1,83 % | 13,9 | 1,66 % | +1,0      | +7,50 %  |
| De 1 000 € à < 1 500 € | 20,4 | 1,48 % | 19,7 | 1,42 % | +0,7      | +3,56 %  |
| De 1 500 € à < 2 000 € | 25,1 | 1,33 % | 23,8 | 1,26 % | +1,3      | +5,49 %  |
| De 2 000 € à < 2 500 € | 30,8 | 1,26 % | 27,6 | 1,14 % | +3,1      | +11,34 % |
| >= 2 500 €             | 65,4 | 1,65 % | 63,9 | 1,65 % | +1,5      | +2,28 %  |

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 26 887 euros et représente 1,49 % du C.A.H.T., il pèse pour près d'un tiers dans le montant total des frais généraux. Nous constatons une économie d'échelle en fonction de la taille de l'officine.

Il représente 1,83 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 000 000 d'euros contre 1,26 % pour celles de plus de 2 000 000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux s'élève à 2,23 % du C.A.H.T. Nous constatons dans toutes les catégories, une hausse sensible de ce poste (+ 5,07 %). Une vigilance s'impose dans le cadre du renouvellement du bail, lors de son échéance, avec une analyse toute particulière des facteurs de commercialité propres à l'officine.

POUR GARDER VOS DÉPENSES DE LOYER SOUS CONTRÔLE : TRANSFERT, REGROUPEMENT... AUTANT D'OPPORTUNITÉS POUR LA RENTABILITÉ DE VOTRE OFFICINE.

# 06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

UN POIDS FINANCIER BIEN MAÎTRISÉ !

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

|                      | 2016    |         | 2015    |         | VARIATION |         |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|-----------|---------|
| Rappel C.A. H.T.     | 1 806,4 | 100 %   | 1 799,5 | 100 %   | +6,8      | +0,38 % |
| Charges de personnel | 194,1   | 10,75 % | 191,0   | 10,62 % | +3,1      | +1,61 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

|                                                                                                         | 2016  |         | 2015  |         | VARIATION |         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|---------|-------|---------|-----------|---------|
|  ZONE RURALE         | 168,4 | 10,36 % | 164,6 | 10,13 % | +3,8      | +2,31 % |
|  GROS BOURG          | 191,1 | 10,43 % | 188,5 | 10,29 % | +2,6      | +1,36 % |
|  ZONE URBAINE      | 183,1 | 10,78 % | 180,5 | 10,68 % | +2,6      | +1,45 % |
|  CENTRE COMMERCIAL | 349,8 | 11,92 % | 344,8 | 11,90 % | +5,0      | +1,44 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

|                        | 2016  |         | 2015  |         | VARIATION |         |
|------------------------|-------|---------|-------|---------|-----------|---------|
| < 1 000 €              | 77,1  | 9,44 %  | 77,3  | 9,26 %  | -0,2      | -0,29 % |
| De 1 000 € à < 1 500 € | 140,2 | 10,18 % | 139,8 | 10,08 % | +0,5      | +0,33 % |
| De 1 500 € à < 2 000 € | 199,4 | 10,52 % | 194,6 | 10,31 % | +4,8      | +2,46 % |
| De 2 000 € à < 2 500 € | 265,8 | 10,92 % | 259,8 | 10,75 % | +6,0      | +2,32 % |
| >= 2 500 €             | 468,7 | 11,85 % | 459,2 | 11,85 % | +9,4      | +2,05 % |

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 10,75 % du C.A.H.T. contre 10,62 % en 2015. Ils progressent de 1,61 % et démontrent une relative maîtrise de ce poste aidée par l'évolution du CICE. Les officines de moins de 1 500 000 euros ont maîtrisé ce poste mais le plus souvent au détriment de la qualité de vie du pharmacien titulaire en réduisant ses périodes 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 des nouveaux services ne sera pas sans impact sur l'évolution de la masse salariale.

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

# 06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

FOCUS SUR LA RÉMUNÉRATION DU PHARMACIEN TITULAIRE.

## RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

|                               | 2016    |        | 2015    |        | VARIATION |         |
|-------------------------------|---------|--------|---------|--------|-----------|---------|
| Rappel C.A. H.T.              | 1 806,4 | 100 %  | 1 799,5 | 100 %  | +6,8      | +0,38 % |
| Rémunération de gérance nette | 45,4    | 2,51 % | 44,8    | 2,49 % | +0,6      | +1,34 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

|                                                                                                       | 2016 |        | 2015 |        | VARIATION |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------|------|--------|-----------|---------|
|  ZONE RURALE         | 45,8 | 2,82 % | 45,5 | 2,80 % | +0,3      | +0,66 % |
|  GROS BOURG          | 50,8 | 2,77 % | 50,3 | 2,75 % | +0,5      | +0,99 % |
|  ZONE URBAINE      | 40,4 | 2,38 % | 40,0 | 2,37 % | +0,4      | +1,00 % |
|  CENTRE COMMERCIAL | 55,1 | 1,88 % | 52,6 | 1,82 % | +2,5      | +4,75 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

|                        | 2016 |        | 2015 |        | VARIATION |         |
|------------------------|------|--------|------|--------|-----------|---------|
| < 1 000 €              | 19,2 | 2,35 % | 19,1 | 2,29 % | +0,1      | +0,52 % |
| De 1 000 € à < 1 500 € | 38,2 | 2,77 % | 38,0 | 2,74 % | +0,2      | +0,53 % |
| De 1 500 € à < 2 000 € | 55,4 | 2,92 % | 54,7 | 2,90 % | +0,7      | +1,28 % |
| De 2 000 € à < 2 500 € | 67,6 | 2,78 % | 68,2 | 2,82 % | -0,6      | -0,88 % |
| >= 2 500 €             | 70,6 | 1,78 % | 69,3 | 1,79 % | +1,3      | +1,88 % |

En milliers d'euros



Compte tenu du développement des sociétés, près de 80 % de l'échantillon, il nous a paru intéressant d'établir une statistique sur le niveau de rémunération du pharmacien titulaire.

La rémunération moyenne nette de cotisations sociales d'un pharmacien titulaire ressort à 45 393 euros et représente 2,51 % du C.A.H.T. soit 20 % de l'Excédent Brut d'Exploitation. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine. 19 272 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 euros contre 70 555 euros pour les officines de plus de 2 500 000 euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet pas de rémunérer correctement le titulaire. Seule une baisse significative des prix de cession de ce type d'officines permettra de rémunérer convenablement le titulaire et d'attirer ainsi les prétendants à l'installation.

COMMENT OPTIMISER SON REVENU DISPONIBLE ?  
ARBITRAGE RÉMUNÉRATION - DIVIDENDES ;  
UNE PROBLÉMATIQUE D'EXPERT.

# 06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

COTISATIONSTNS :  
UNE CONTRAINTE FINANCIÈRE.

## COTISATIONS SOCIALES TNS

|                          | 2016    |        | 2015    |        | VARIATION |         |
|--------------------------|---------|--------|---------|--------|-----------|---------|
| Rappel C.A. H.T.         | 1 806,4 | 100 %  | 1 799,5 | 100 %  | +6,9      | +0,38 % |
| Cotisations sociales TNS | 45,1    | 2,50 % | 43,2    | 2,40 % | +1,9      | +4,58 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

|                                                                                                         | 2016 |        | 2015 |        | VARIATION |         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------|------|--------|-----------|---------|
|  ZONE RURALE         | 43,6 | 2,68 % | 41,3 | 2,54 % | +2,3      | +5,48 % |
|  GROS BOURG          | 45,6 | 2,49 % | 43,3 | 2,37 % | +2,3      | +5,31 % |
|  ZONE URBAINE      | 43,4 | 2,55 % | 42,0 | 2,48 % | +1,4      | +3,43 % |
|  CENTRE COMMERCIAL | 58,5 | 1,99 % | 55,4 | 1,91 % | +3,1      | +5,60 % |

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

|                        | 2016 |        | 2015 |        | VARIATION |         |
|------------------------|------|--------|------|--------|-----------|---------|
| < 1 000 €              | 28,2 | 3,45 % | 27,9 | 3,34 % | +0,3      | +1,08 % |
| De 1 000 € à < 1 500 € | 38,7 | 2,81 % | 37,4 | 2,70 % | +1,3      | +3,53 % |
| De 1 500 € à < 2 000 € | 48,5 | 2,56 % | 45,5 | 2,41 % | +3,0      | +6,44 % |
| De 2 000 € à < 2 500 € | 58,5 | 2,40 % | 55,2 | 2,29 % | +3,3      | +5,81 % |
| >= 2 500 €             | 73,2 | 1,85 % | 69,6 | 1,80 % | +3,6      | +5,22 % |

En milliers d'euros



Les cotisations sociales TNS couvrent les cotisations sociales obligatoires du pharmacien titulaire ; allocations familiales (URSSAF), cotisations maladie (RAM-RSI) et enfin les cotisations vieillesse (CAVP).

Elles représentent 2,50 % du C.A.H.T. et augmentent de 4,58 % en 2016. La réforme des cotisations vieillesse de la CAVP intervenue en Juillet 2015 a produit tous ses effets sur les comptes 2016. Contrairement au dispositif optionnel antérieur au delà de la classe 3, la cotisation du régime complémentaire devient entièrement obligatoire et est désormais déterminée en fonction des revenus du pharmacien.

AMÉLIORER SA PROTECTION SOCIALE  
TOUT EN RÉDUISANT SA FISCALITÉ :  
FAITES RÉALISER UN AUDIT SOCIAL PAR UN EXPERT CGP.

07 / ANALYSE  
DES RENTABILITÉS

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

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2015 ET 2016

|                              | 2016    |         | 2015    |         | VARIATION |         |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|-----------|---------|
| Rappel C.A. H.T.             | 1 806,4 | 100 %   | 1 799,5 | 100 %   | +6,8      | +0,38 % |
| Excédent brut d'exploitation | 226,2   | 12,52 % | 232,3   | 12,91 % | -6,1      | -2,63 % |

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

|                   | 2016  |         | 2015  |         | VARIATION |         |
|-------------------|-------|---------|-------|---------|-----------|---------|
| ZONE RURALE       | 216,5 | 13,33 % | 224,4 | 13,82 % | -7,9      | -3,52 % |
| GROS BOURG        | 242,6 | 13,24 % | 248,8 | 13,59 % | -6,3      | -2,52 % |
| ZONE URBAINE      | 200,3 | 11,79 % | 204,5 | 12,10 % | -4,2      | -2,05 % |
| CENTRE COMMERCIAL | 329,4 | 11,23 % | 341,5 | 11,78 % | -12,1     | -3,54 % |

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

|                        | 2016  |         | 2015  |         | VARIATION |         |
|------------------------|-------|---------|-------|---------|-----------|---------|
| < 1 000 €              | 86,4  | 10,59 % | 92,1  | 11,04 % | -5,7      | -6,19 % |
| De 1 000 € à < 1 500 € | 170,1 | 12,35 % | 175,5 | 13,83 % | -5,4      | -3,06 % |
| De 1 500 € à < 2 000 € | 253,4 | 13,37 % | 261,1 | 13,83 % | -7,6      | -2,92 % |
| De 2 000 € à < 2 500 € | 323,3 | 13,28 % | 331,9 | 13,74 % | -8,7      | -2,61 % |
| >= 2 500 €             | 464,6 | 11,75 % | 468,5 | 12,09 % | -3,9      | -0,84 % |

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 rémunérer le titulaire, de rembourser les emprunts engagés d'autre part, et enfin d'améliorer le cas échéant le niveau de trésorerie.

Il ressort à 226 201 euros (12,52 % du C.A.H.T.) contre 232 317 euros (12,91 % du C.A.H.T.) en 2015. L'E.B.E. a diminué en moyenne de - 2,63 %, soit une baisse de - 6 116 euros pour notre officine moyenne. Toutes les catégories d'officines, quelle que soit la taille ou la localisation géographique, ne sont pas épargnées par cette baisse. L'augmentation sensible du chiffre d'affaires et l'évolution de l'honoraire à 1 euro n'ont pas compensé la hausse relative des charges de structure (frais généraux et charges de personnel). Le niveau futur de l'E.B.E. jouera un rôle prédominant dans la détermination des prix de cession.

07 / ANALYSE  
DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION :  
OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

|                                      | 2016    |          | 2015    |          | VARIATION |          |
|--------------------------------------|---------|----------|---------|----------|-----------|----------|
| C.A. H.T. Ventes et Prest.           | 1 806,4 | 100,00 % | 1 799,5 | 100,00 % | +6,8      | +0,38 %  |
| Ventes H.T.                          | 1 626,7 | 90,05 %  | 1 635,3 | 90,87 %  | -8,6      | -0,53 %  |
| Marge commerciale s/ ventes          | 394,1   | 24,23 %  | 408,2   | 24,97 %  | -14,2     | -3,47 %  |
| Honoraires de dispensation + ROSP    | 146,6   | 8,11 %   | 122,7   | 6,82 %   | +23,9     | +19,50 % |
| Autres prestations de services       | 33,1    | 1,83 %   | 41,6    | 2,31 %   | -8,5      | -20,39 % |
| Marge Brute Globale                  | 573,8   | 31,76 %  | 572,5   | 31,81 %  | +1,3      | +0,22 %  |
| Charges externes                     | 95,9    | 5,31 %   | 93,7    | 5,21 %   | +2,2      | +2,37 %  |
| Dont Loyer Pharmacie                 | 26,9    | 1,49 %   | 25,6    | 1,42 %   | +1,3      | +5,07 %  |
| Valeur Ajoutée                       | 477,8   | 26,45 %  | 478,8   | 26,61 %  | -1,0      | -0,20 %  |
| Impôts et taxes                      | 11,2    | 0,62 %   | 10,9    | 0,61 %   | +0,2      | +2,08 %  |
| Frais de personnel                   | 194,1   | 10,75 %  | 191,0   | 10,62 %  | +3,1      | +1,61 %  |
| Cotisations TNS                      | 45,1    | 2,50 %   | 43,2    | 2,40 %   | +2,0      | +4,58 %  |
| Excédent Brut d'Exploitation         | 226,2   | 12,52 %  | 232,3   | 12,91 %  | -6,1      | -2,63 %  |
| Transferts charges / Autres produits | 5,7     | 0,32 %   | 6,4     | 0,36 %   | -0,7      | -10,53 % |
| Dotations aux amortissements         | 20,0    | 1,11 %   | 21,5    | 1,20 %   | -1,5      | -6,96 %  |
| Résultat financier                   | -16,6   | -0,92 %  | -20,1   | -1,12 %  | +3,5      | -17,39 % |
| Résultat exceptionnel                | -1,2    | -0,07 %  | -2,6    | -0,15 %  | +1,4      | -53,81 % |
| Résultat retraité EI                 | 194,1   | 10,74 %  | 194,4   | 10,80 %  | -0,4      | -0,19 %  |

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, l'augmentation de l'honoraire de dispensation n'est pas étrangère au maintien de la marge brute globale en valeur. Toutefois, l'économie de l'officine reste très dépendante du développement du générique.

Près d'une officine sur deux, composant l'échantillon, a connu une baisse de son activité, une augmentation de ses frais généraux et de ses frais de personnel. Cela se traduit cette année par une baisse de l'E.B.E. (- 2,63 % et 6 116 euros en valeur). Le résultat net ressort à 194 058 euros (10,74 % du C.A.H.T.) et est stable par rapport à 2015. Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive. Les difficultés économiques de certains pharmaciens restent liées à leur 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

|                      | 2016  | 2015  |
|----------------------|-------|-------|
| C.A. T.T.C. ÷ E.T.P. | 298,8 | 296,1 |

En milliers d'euros

La productivité s'est légèrement améliorée en 2016. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à environ 300 000 euros.

## STOCK MOYEN

|                                 | 2016  |        | 2015  |        |
|---------------------------------|-------|--------|-------|--------|
| Stock initial + Stock final ÷ 2 | 165,3 | 0,01 % | 162,9 | 9,96 % |

En milliers d'euros

## VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

|                                                     | 2016 | 2015 |
|-----------------------------------------------------|------|------|
| Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen | 7,46 | 6,97 |

En milliers d'euros

## NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

|                                 | 2016     | 2015     |
|---------------------------------|----------|----------|
| 360 jours ÷ Vitesse de rotation | 49 jours | 52 jours |

La durée d'écoulement du stock s'élève à 49 jours d'achats contre 52 jours l'an dernier.

## DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

|                              | 2016    | 2015    |
|------------------------------|---------|---------|
| Créances clients × 360 jours | 35,4    | 36,4    |
| ÷ 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)

|                                 | 2016     | 2015     |
|---------------------------------|----------|----------|
| Dettes fournisseurs × 360 jours | 148,3    | 146,5    |
| ÷ Achat de marchandises T.T.C.  | 40 jours | 40 jours |

En milliers d'euros

L'encours fournisseurs est de 40 jours d'achats et couvre le financement du stock à hauteur de 90 % de son montant.

# 8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

## TAUX D'ENDETTEMENT

|                                | 2016    | 2015    |
|--------------------------------|---------|---------|
| Dettes financières ÷ C.A. H.T. | 33,83 % | 36,98 % |

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

|                                                          | 2016  | 2015  | VARIATION |
|----------------------------------------------------------|-------|-------|-----------|
| Capitaux propres + Dettes financières - Actif Immobilisé | 153,4 | 142,5 | +10,9     |

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 10 875 euros pour atteindre 153 400 euros.

## BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

|                                         | 2016 | 2015 | VARIATION |
|-----------------------------------------|------|------|-----------|
| Actif circulant - Dettes d'exploitation | 38,2 | 31,3 | +6,9      |

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 3 jours de chiffre d'affaires et progresse de 6 885 euros.

## TRÉSORERIE

|                                                   | 2016  | 2015  | VARIATION |
|---------------------------------------------------|-------|-------|-----------|
| Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement | 115,2 | 111,2 | +4,0      |

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

|                                   | 2016 | 2015 |
|-----------------------------------|------|------|
| Capitaux propres ÷ Total du bilan | 0,49 | 0,45 |

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 49 % du total du bilan.

LA JOURNÉE  
DES  
TITULAIRES

• 13 JUIN 2017 •

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

• 14 NOVEMBRE 2017 •

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 FORCE D'UN RÉSEAU

## • Nord-Ouest

### COHESIO

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

### COHESIO

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

### COHESIO

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

### COHESIO

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

### COHESIO

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.lemans@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'Envy - 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 Mornet  
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. Maillet, 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@fconseil.com - Site : www.fconseil.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

## • Sud-Ouest

### ADC EXPERTISE & FINANCE

Expert : Maxime Camillieri  
5 allée de Maison Rouge - 87410 Le-Palais-sur-Vienne  
Tél. : 05 55 32 22 81 - Fax : 05 55 05 32 11  
E-mail : adc.lepalais@orange.fr - Site : www.adc87.com

### AUDEFI

Experts : X. Blanc, S. Boutram, B. Dezeyraud,  
J. Lebrin, AM. Mathé, C. Terrade, F. Vigier  
4 rue Legouvé - 87000 Limoges  
Tél. : 05 55 32 50 32 - Fax : 05 55 32 09 80  
E-mail : contact@audefi.fr - Site : www.audefi.fr

### 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. Ascaratell-Mosconi, B. Boirie, C. Bourdier,  
M. Grosse, W. Motard, J. Grosse, T. Grosse, P. Ribac  
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, T. Grosse  
Centre d'affaires EPID@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, D. Brachet  
17-19 route de Bordeaux - BP 56 - 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-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

PLUS D'INFORMATIONS, RENDEZ-VOUS SUR :  
**www.conseil-gestion-pharmacie.com**