



RECEVEZ CHAQUE MOIS NOTRE BAROMÈTRE !

Un service exclusif
proposé par notre
cabinet pour retrouver,
chaque mois, les
évolutions moyennes
des chiffres d'affaires
des officines pour
une meilleure
connaissance des
tendances du marché.

ABONNEZ-VOUS
AU BAROMÈTRE DES
PHARMACIES SUR
NOTRE SITE :
www.llaec.fr



4 SITES PROCHES DE VOUS

LLA CAEN

Parc Athéna - 8 rue Jane Addams
14280 SAINT-CONTEST
Tél. : 02 31 94 50 43

LLA LE HAVRE

Parc de l'Estuaire - 8 avenue du Cantipou
76700 HARFLEUR
Tél. : 02 35 49 33 80

LLA ROUEN

5 espace des Foudriots
76410 SAINT-AUBIN-LÈS-ELBEUF
Tél. : 02 32 96 94 00

LLA LE MANS

Technopôle de l'Université - 72 avenue Olivier Messiaen
72000 LE MANS
Tél. : 02 43 23 00 81

Sabrina DELAUNAY



sabrina.delaunay@llaec.fr

Christelle LABOIS



christelle.labois@llaec.fr

Laëtitia LEPELLEY



laetitia.lepelley@llaec.fr

Emmanuel DELAUBERT



emmanuel.delaubert@llaec.fr

Caroline SIEBERT



caroline.siebert@llaec.fr

Joël LECOEUR



joel.lecoeur@llaec.fr

www.llaec.fr



EXPERTS-COMPTABLES



STATISTIQUES RÉGIONALES DE LA PHARMACIE RÉGION NORMANDIE-MAINE

ÉDITION
2018

SUR UN ÉCHANTILLON DE
386 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



www.llaec.fr

Le cabinet LLA est membre du réseau CGP, qui accompagne aujourd'hui de nombreuses officines.

CGP est un groupement national d'experts comptables spécialistes de la gestion d'officines pharmaceutiques. Avec 30 ans d'expertise, 36 implantations françaises représentées par 17 cabinets, les experts CGP connaissent leur territoire, leurs villes et ses habitants, c'est à dire les clients de leurs clients.

CGP propose une expertise transversale pour répondre à toutes les problématiques de près de **3500 pharmaciens accompagnés par le réseau**. Mais c'est aussi **1027 collaborateurs**, qui ont pour maîtres-mots l'indépendance et la proximité, afin de satisfaire au mieux toutes les attentes des officines.

CGP ce sont des conseils et une expertise à la fois juridique, fiscale et de gestion pour aiguiller au mieux les pharmaciens d'officines lors de leur achat, regroupement ou restructuration. Mais c'est aussi une expertise en termes de politique de ressources humaines, d'accompagnement et de formations.

CGP, LE PREMIER RÉSEAU NATIONAL DÉDIÉ À LA GESTION D'OFFICINES.



Depuis 20 ans, notre société d'expertise-comptable vous accompagne au quotidien dans la gestion de votre officine et dans l'évolution de votre métier.

Comme vous, nous sommes indépendants et libéraux. Dans notre relation, c'est essentiel.

Nous avons une conception et un état d'esprit communs et partageons la même philosophie : **des libéraux au service des libéraux.**

Nous nous associons à vos préoccupations sur l'avenir et à vos problématiques quotidiennes.

Votre profession se réinvente :

- La mise en place des nouveaux services et du bilan de médication sont de belles opportunités pour conforter et pérenniser le monopole de délivrance,
- De nouveaux acteurs financiers s'intéressent à l'officine, preuve que la santé économique des pharmacies reste satisfaisante

Toutefois, les marges de manœuvre restent étroites et risquent de compromettre la capacité d'adaptation de la profession face à ces changements. Choisir notre société d'expertise-comptable, c'est l'assurance d'être bien accompagné pour prendre le bon virage stratégique.

Le nouveau mode de rétribution des pharmacies, honoraires et marge commerciale, ne sera 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 est aujourd'hui une affaire de spécialiste.

Parce que vous souhaitez analyser sereinement votre activité, nous réalisons cette plaquette statistique de la manière la plus précise et claire possible sur un échantillon de 386 officines clientes LLA.

Les experts LLA vous souhaitent une bonne lecture de cette analyse statistique, qu'elle vous apporte toute la pertinence recherchée et demeure l'outil de référence régionale de votre profession.

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

LES EXPERTS LIBÉRAUX LLA
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **386 officines clientes de LLA.**

TAUX D'ENDETTEMENT

	2017	2016
Dettes financières + C.A. H.T.	38,22 %	41,44 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 38 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2017	2016	VARIATION
Capitaux propres + Dettes financières - Actif Immobilisé	224,5	196,4	28,1

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 28 100 euros pour atteindre 224 500 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2017	2016	VARIATION
Actif circulant - Dettes d'exploitation	42,5	28,8	13,6

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 environ 8 jours de chiffre d'affaires et progresse de 13 600 euros.

TRÉSORERIE

	2017	2016	VARIATION
Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement	182,0	167,5	14,5

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

	2017	2016
Capitaux propres Total du bilan	0,50	0,46

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 50 % du total du bilan.

SOMMAIRE



1. STATISTIQUES LLA	4
<ul style="list-style-type: none">• Prix de cession et 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 formes juridiques	
3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ	6 à 9
<ul style="list-style-type: none">• Répartition des ventes• Honoraires de dispensation• Autres prestations de services• Chiffre d'affaires	
4. ANALYSE DE LA MARGE	10
<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	11 à 12
<ul style="list-style-type: none">• Charges externes• Loyer	
6. LES CHARGES DE PERSONNEL	13 à 15
<ul style="list-style-type: none">• Frais de personnel• Rémunération du pharmacien titulaire• Cotisations TNS	
7. ANALYSE DES RENTABILITÉS	16 à 17
<ul style="list-style-type: none">• L'Excédent Brut d'Exploitation• Les soldes intermédiaires de gestion	
8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE	18 à 19
<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 LLA 2018

ACQUISITION ET FINANCEMENT,
LES CHIFFRES CLÉS DE TOUTE UNE RÉGION.

PRIX DE CESSIION ET APPORT PERSONNEL

À partir des cessions réalisées au sein de notre société d'expertise comptable, nous proposons cette étude du niveau des prix de cession pratiqués dans la région et des apports personnels nécessaires à l'installation.

	2017	2016	2015	2014	2013	2012
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 388	1 508	1 736	1 772	1 669	1 520
APPORT PERSONNEL	190	243	278	320	369	360
%	14 %	16 %	16 %	18 %	22 %	24 %
% DU C.A. H.T.	79 %	77 %	80 %	83 %	88 %	89 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	6,80	6,60	6,85	7,05	6,95	7,73

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

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

En 2017, l'apport personnel représentait 14 % du prix d'achat moyen de l'officine.

Le montant de l'apport personnel reste significatif pour sécuriser l'installation compte tenu du manque de visibilité économique en matière de chiffre d'affaires et de marge. Le niveau de l'apport est en lien direct avec le prix payé : plus le prix est élevé, plus l'apport personnel doit être important.

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.

Toutefois, l'acquisition de titres de société, qui représente près de 65 % des transmissions réalisées chez LLA, permet le plus souvent de disposer d'un apport personnel plus limité et est facilitée par la mise en place d'une SPFPL.

Nous avons constaté, pour 2017, un prix d'achat moyen de 1 388 000 euros contre 1 508 000 euros en 2016 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 moins de 10 % des transactions réalisées en 2017. Les vendeurs de ce type d'officine sont contraints de faire de grosses concessions sur le prix pour trouver acquéreur.

Le prix de cession moyen s'établit à 79 % du C.A.H.T. contre 77 % en 2016.

La taille de l'officine devient un critère déterminant dans le niveau du prix de cession, les officines de moins de 1 000 000 d'euros de chiffre d'affaires se sont négociées à 51 % du C.A.H.T. alors que celles de plus de 2 000 000 d'euros se sont vendues 83 % du C.A.H.T..

La Basse-Normandie reste la région où les cessions sont les moins nombreuses et dont les prix d'acquisition sont les plus élevés. La région du Maine poursuit sa correction à la baisse en matière de prix. Enfin, le marché de la transaction en Haute-Normandie reste le plus actif avec des prix de cession plus raisonnables.

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

À partir des cessions réalisées par notre société d'expertise-comptable, le prix d'achat moyen (1 388 000 euros) représente 6,80 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 5,26 fois avant rémunération.

L'avenant 11 de la convention pharmaceutique avec la mise en place de l'honoraire à l'ordonnance nécessitera de retenir exclusivement un prix de cession exprimé en multiple de l'E.B.E. déduction faite de la rémunération de son titulaire.

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





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 repris.

Le prix d'achat moyen (1 388 000 euros) représente 6,8 fois l'Excédent Brut d'Exploitation

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

RÉPARTITION DE L'ÉCHANTILLON : PARTOUT EN RÉGION NORMANDIE-MAINE ET SUR TOUS TYPES D'OFFICINES.

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	124	32,11 %
 GROS BOURG	99	25,75 %
 ZONE URBAINE	137	35,45 %
 CENTRE COMMERCIAL	26	6,69 %
TOTAL	386	100 %

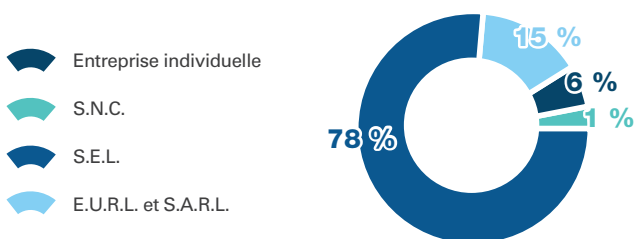
RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 K€	52	13,47 %
De 1 000 à < 1 500 K€	86	22,28 %
De 1 500 à < 2 000 K€	86	22,28 %
De 2 000 à < 2 500 K€	77	19,95 %
> = 2 500 K€	85	22,02 %
TOTAL K€	386	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	23	6,02 %
S.N.C.	4	1,00 %
S.E.L.	302	78,26 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	57	14,72 %
TOTAL	386	100 %



À partir d'un échantillon de 386 officines sélectionnées parmi les pharmacies clientes de notre société d'expertise comptable, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2017.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2017 et 2016 ont des durées de 12 mois et exclu les officines qui ont réalisé soit un regroupement ou un transfert au cours de la période étudiée. 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 95 % de l'échantillon étudié. La fiscalité IS devient la forme utilisée par les pharmaciens, facilitant la capacité de remboursement des emprunts. Les résultats de cette étude sont restitués sous forme "entreprise individuelle", c'est à dire avant la rémunération des titulaires et la fiscalité de l'activité, facilitant ainsi les comparaisons quel que soit le mode d'exploitation retenu.

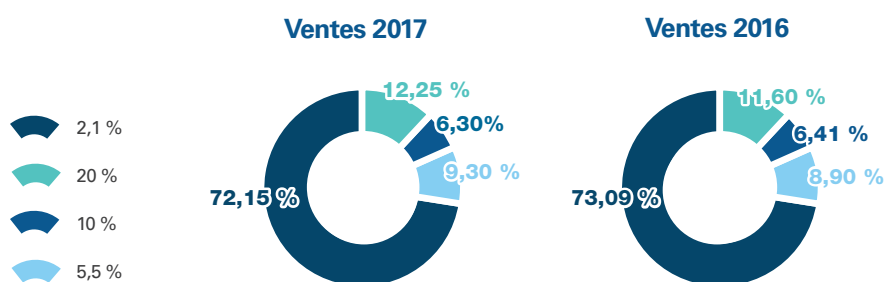
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES,
UNE ANALYSE INDISPENSABLE.

RÉPARTITION DES VENTES

	2017	2016	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 742,9 K€	1 735,6 K€	+0,42 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 257,5 K€	1 268,6 K€	-0,87 %
5,5 %	162,0 K€	154,5 K€	+4,87 %
10 %	109,8 K€	111,2 K€	-1,22 %
20 %	213,5 K€	201,3 K€	+6,02 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	168,6 K€	161,8 K€	+4,20 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	13,0 %	35,5 %	35,5 %	16,1 %



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) ont enregistré une hausse de + 0,42 % par rapport à 2016.

Le hors vignetté a, une nouvelle fois, tiré vers le haut l'activité officinale en enregistrant une croissance de près de 4 %. 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 - 0,87 %. L'évolution du 2,1 % est étroitement liée à la variation en volume des produits chers (PFHT > 150 euros) par rapport à l'année précédente (+ 8 %). L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit à fin décembre à - 2,62 %. Les autres secteurs de l'activité officinale enregistrent une belle progression : + 4,87 % pour le 5,5 %, dopée par le développement du marché des compléments alimentaires, + 6,02 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription ainsi que le MAD. Seul le marché de l'OTC enregistre un recul de - 1,22 %. Le marché de l'automédication est instable et tributaire de l'absence ou pas de pathologies hivernales. Enfin, la tendance générale 2017 semble se confirmer en ce début d'année 2018. Toutefois, près d'une pharmacie sur deux voit toujours son chiffre d'affaires décroître.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





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

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
VENTES HT	1 742,9	89,25 %	1 735,6	89,69 %	+7,3	+0,42 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	168,6	8,64 %	161,8	8,36 %	+6,8	+4,20 %
AUTRES PRESTATIONS	41,3	2,11 %	37,8	1,95 %	+3,5	+9,24 %
VENTES + PRESTATIONS	1 952,7	100 %	1 935,2	100 %	+17,6	+0,91 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	154,4	8,67 %	148,2	8,38 %	+6,2	+4,19 %
 GROS BOURG	184,1	8,52 %	177,2	8,31 %	+7,0	+3,94 %
 ZONE URBAINE	159,9	8,80 %	151,6	8,37 %	+8,3	+5,51 %
 CENTRE COMMERCIAL	223,2	8,25 %	191,1	7,24 %	+32,1	+16,81 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 K€	66,0	8,98 %	64,2	8,48 %	+1,8	+2,73 %
De 1 000 K€ à < 1 500 K€	110,2	8,87 %	104,2	8,39 %	+6,0	+5,73 %
De 1 500 K€ à < 2 000 K€	151,5	8,71 %	143,5	8,29 %	+8,0	+5,58 %
De 2 000 K€ à < 2 500 K€	196,5	8,80 %	180,7	8,25 %	+15,8	+8,74 %
>= 2 500 K€	280,7	8,36 %	252,0	7,61 %	+28,7	+11,39 %

En milliers d'euros



Les honoraires de dispensation ont progressé pour passer de 161 800 euros en 2016 à 168 600 euros en 2017.

Comme l'an passé, l'évolution de l'honoraire de 0,80 euro à 1 euro à compter du 1^{er} janvier 2016 n'est pas sans incidence sur la comparaison des comptes 2016-2017 pour les bilans clôturant en cours d'année civile. Les honoraires semblent à nouveau jouer leur rôle d'amortisseur à la baisse des prix des médicaments remboursables. Ils représentent une part significative de l'activité officinale, soit 8,64 % du C.A. global. Cette part est d'autant plus salutaire pour les officines les plus fragiles. L'avenant 11 de la convention pharmaceutique aura un impact significatif en 2019 sur la présentation des comptes avec la mise en place des honoraires à l'ordonnance et la baisse programmée de la MDL.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES.

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
RAPPEL C.A. H.T.	1 952,7	100 %	1 935,2	100 %	+17,6	+0,91 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	41,3	2,11 %	37,8	1,95 %	+3,5	+9,24 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
 ZONE RURALE	42,9	2,41 %	38,9	2,20 %	+4,0	+10,36 %
 GROS BOURG	49,7	2,30 %	45,9	2,15 %	+3,7	+8,15 %
 ZONE URBAINE	34,5	1,90 %	31,8	1,76 %	+2,7	+8,34 %
 CENTRE COMMERCIAL	36,8	1,36 %	32,4	1,23 %	+4,3	+13,39 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 K€	12,0	1,63 %	11,4	1,51 %	+0,6	+5,00 %
De 1 000 à < 1 500 K€	20,9	1,69 %	19,7	1,59 %	+1,2	+6,25 %
De 1 500 à < 2 000 K€	33,9	1,95 %	31,4	1,81 %	+2,4	+7,77 %
De 2 000 à < 2 500 K€	45,1	2,02 %	41,1	1,87 %	+4,0	+9,83 %
>= 2 500 K€	83,2	2,48 %	75,1	2,27 %	+8,1	+10,74 %

En milliers d'euros



Les autres prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques. Nous constatons une évolution des conditions accordées par les génériqueurs : 41 300 euros contre 37 800 euros en 2016.

Elle traduit une certaine concurrence entre génériqueurs aidée par le poids des groupements en termes de négociations. Avec une stabilité du marché du générique, l'effet volume ne compense plus la baisse des prix observée en 2017. Les médicaments tombant dans le domaine public sont principalement des médicaments à faible volume. L'officine ne peut donc plus compter sur la seule hausse du volume des génériques pour augmenter sa rémunération. Enfin, les remises perçues directement sur facture rééquilibrent les niveaux de rémunération entre les petites et les plus grosses officines. Elles rémunèrent chaque molécule et non plus les seuls volumes. Ainsi, nous constatons une certaine homogénéité du niveau de remises quelle que soit la taille de l'officine.

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

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017	2016	VARIATION	
Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + prestations)	1 952,7	1 935,2	+17,6	+0,91 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017	2016	VARIATION	
 ZONE RURALE	1 780,9	1 768,2	+12,7	+0,72 %
 GROS BOURG	2 160,8	2 131,8	+29,0	+1,36 %
 ZONE URBAINE	1 816,6	1 811,2	+5,4	+0,30 %
 CENTRE COMMERCIAL	2 706,7	2 639,4	+67,2	+2,55 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017	2016	VARIATION	
< 1 000 K€	735,0	757,3	-22,3	-2,94 %
De 1 000 à < 1 500 K€	1 241,9	1 241,8	+0,1	+0,01 %
De 1 500 à < 2 000 K€	1 738,5	1 731,0	+7,5	+0,43 %
De 2 000 à < 2 500 K€	2 233,8	2 190,1	+43,6	+1,99 %
>= 2 500 K€	3 358,6	3 311,5	+47,1	+1,42 %

En milliers d'euros



Le chiffre d'affaires intègre l'ensemble des prestations de services et plus particulièrement les honoraires de dispensation et les prestations versées sur le générique. L'évolution 2017 s'établit à + 0,91 % par rapport à 2016.

Les honoraires de dispensation semblent toujours jouer leur rôle d'amortisseur face à la baisse des prix des médicaments remboursés. Le hors vignetté tire vers le haut l'activité (+ 3,92 %). Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 000 000 euros ont constaté une nouvelle baisse de leur activité (- 2,94 %). Elles restent les plus vulnérables face aux mesures gouvernementales de maîtrise de dépenses de santé. Les officines rurales et de gros bourg ont tiré leur épingle du jeu alors que les pharmacies de centre ville ont le plus souffert en termes d'évolution de chiffre d'affaires. Les pharmacies dont le C.A.H.T. est supérieur à 2 000 000 euros ont largement progressé (+ 1,65 %) ainsi que les officines de centres commerciaux (+ 2,55 %). Enfin, les écarts continuent de s'accroître entre les officines en fonction principalement de leur taille, de leur emplacement et de leur environnement médical.

04 / ANALYSE DE LA MARGE





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

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2017		2016		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 952,7	100 %	1 935,2	100 %	+17,6	+0,91 %
Marge brute globale	634,2	32,48 %	630,2	32,57 %	+4,0	+0,64 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
 ZONE RURALE	588,0	33,02 %	585,9	33,14 %	+2,1	+0,36 %
 GROS BOURG	697,0	32,26 %	693,1	32,51 %	+3,9	+0,56 %
 ZONE URBAINE	587,8	32,36 %	585,3	32,32 %	+2,5	+0,43 %
 CENTRE COMMERCIAL	860,5	31,79 %	839,1	31,79 %	+21,4	+2,55 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 K€	229,6	31,24 %	235,5	31,10 %	-5,9	-2,52 %
De 1 000 à < 1 500 K€	395,9	31,88 %	398,2	32,07 %	-2,3	-0,57 %
De 1 500 à < 2 000 K€	562,9	32,38 %	559,9	32,34 %	+3,0	+0,54 %
De 2 000 à < 2 500 K€	738,8	33,07 %	727,2	33,20 %	+11,6	+1,59 %
>= 2 500 K€	1 092,7	32,53 %	1 082,3	32,68 %	+10,4	+0,96 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et les honoraires de dispensation) s'élève pour 2017 à 634 200 euros (32,48 % du C.A.H.T.) contre 630 200 euros (32,57 % du C.A.H.T.) en 2016 et progresse en valeur absolue de 4 000 euros.

Les honoraires de dispensation contribuent grandement à l'amélioration de la marge. Ils représentent près de 40 % de la marge sur le médicament remboursable (génériques compris) et contribuent à hauteur de 27 % 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 décroître en valeur absolue. Dans ce contexte, le pharmacien titulaire doit 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 mensuel de suivi de marge devient nécessaire 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 sans attendre les résultats de son bilan annuel.

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

	2017		2016		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 952,7	100 %	1 935,2	100 %	+17,6	+0,91 %
Charges Externes	94,8	4,85 %	93,1	4,81 %	+1,6	+1,76 %
Dont Loyer	26,4		26,1		+0,3	+0,97 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
 ZONE RURALE	82,1	4,61 %	80,2	4,54 %	+1,9	+2,35 %
 GROS BOURG	97,0	4,49 %	96,1	4,51 %	+0,9	+0,96 %
 ZONE URBAINE	95,0	5,23 %	95,4	5,27 %	-0,4	-0,38 %
 CENTRE COMMERCIAL	145,3	5,37 %	131,6	4,99 %	+13,8	+10,46 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 K€	51,4	7,00 %	53,9	7,12 %	-2,5	-4,56 %
De 1 000 à < 1 500 K€	64,4	5,19 %	64,5	5,19 %	-0,1	-0,09 %
De 1 500 à < 2 000 K€	87,1	5,01 %	86,5	5,00 %	+0,6	+0,72 %
De 2 000 à < 2 500 K€	103,2	4,62 %	100,1	4,57 %	+3,0	+3,04 %
>= 2 500 K€	151,2	4,50 %	145,7	4,40 %	+5,5	+3,78 %

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.

Elles représentent en moyenne 4,85 % du chiffre d'affaires global. 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. Les évolutions technologiques (site internet, robot, automate, PDA, matériel informatique) sont le plus souvent financées par de la location financière ou du leasing et contribuent, avec également leur coût de maintenance, 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

	2017		2016		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 952,7	100 %	1 935,2	100 %	+17,6	+0,91 %
Loyer	26,4	1,35 %	26,1	1,35 %	+0,3	+0,97 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
 ZONE RURALE	21,7	1,22 %	21,7	1,23 %	0,0	+0,20 %
 GROS BOURG	26,6	1,23 %	26,3	1,23 %	+0,3	+1,27 %
 ZONE URBAINE	26,3	1,45 %	26,3	1,45 %	0,0	-0,11 %
 CENTRE COMMERCIAL	48,0	1,77 %	45,5	1,72 %	+2,5	+5,42 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 K€	13,7	1,86 %	14,1	1,86 %	-0,4	-2,68 %
De 1 000 à < 1 500 K€	17,1	1,38 %	17,2	1,39 %	-0,1	-0,61 %
De 1 500 à < 2 000 K€	23,7	1,36 %	23,9	1,38 %	-0,2	-0,91 %
De 2 000 à < 2 500 K€	28,2	1,26 %	27,4	1,25 %	+0,7	+2,66 %
>= 2 500 K€	43,9	1,31 %	43,3	1,31 %	+0,7	+1,58 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 26 400 euros et représente 1,35 % du C.A.H.T., il pèse pour près d'un tiers dans le montant total des frais généraux. Nous observons une économie d'échelle en fonction de la taille de l'officine.

Il représente 1,86 % 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. Nous constatons une hausse sensible du loyer (+ 5,42 %) dans les officines de centres commerciaux alors qu'il est stable dans les autres catégories. Toutefois, 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 pouvant parfois conduire à une révision à la baisse du loyer.

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

	2017		2016		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 952,7	100 %	1 935,2	100 %	+17,6	+0,91 %
Charges de personnel	212,0	10,86 %	210,4	10,87 %	+1,6	+0,77 %
Cotisations sociales TNS	44,6	2,29 %	44,0	2,27 %	+0,6	+1,44 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
 ZONE RURALE	183,3	10,29 %	182,6	10,32 %	+0,7	+0,38 %
 GROS BOURG	237,2	10,98 %	234,7	11,01 %	+2,5	+1,05 %
 ZONE URBAINE	200,0	11,01 %	199,2	11,00 %	+0,8	+0,40 %
 CENTRE COMMERCIAL	316,9	11,71 %	309,7	11,73 %	+7,2	+2,33 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 K€	68,3	9,29 %	69,0	9,11 %	-0,7	-0,97 %
De 1 000 à < 1 500 K€	127,6	10,28 %	128,1	10,31 %	-0,4	-0,33 %
De 1 500 à < 2 000 K€	183,2	10,54 %	181,4	10,48 %	+1,7	+0,96 %
De 2 000 à < 2 500 K€	243,5	10,90 %	239,0	10,91 %	+4,5	+1,89 %
>= 2 500 K€	383,2	11,41 %	380,9	11,50 %	+2,3	+0,60 %

En milliers d'euros



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

Cette année, les frais de personnel représentent 10,86 % du C.A.H.T. contre 10,87 % en 2016. Ils progressent de 0,77 % et démontrent une parfaite maîtrise de ce poste. Les pharmacies rurales ainsi que les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 500 000 euros ont plus que maîtrisé ce poste mais bien souvent au détriment de la qualité de vie de leur titulaire. Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude d'horaires d'ouverture. Les officines pourvues d'un seul titulaire ont un ratio de frais de personnel de 11,69 % alors qu'il ressort à 9,65 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Enfin, la mise en place des nouveaux services ne sera pas sans impact sur l'évolution de la masse salariale par un renforcement des qualifications requises.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL





RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE DU PHARMACIEN TITULAIRE.

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 952,7	100 %	1 935,2	100 %	+17,6	+0,91 %
Rémunération de gérance nette	68,4	3,50 %	67,2	3,47 %	+1,2	+1,74 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	70,5	3,96 %	65,5	3,71 %	+5,0	7,63 %
 GROS BOURG	69,5	3,22 %	69,6	3,26 %	0,0	-0,01 %
 ZONE URBAINE	64,3	3,54 %	64,8	3,58 %	-0,6	-0,88 %
 CENTRE COMMERCIAL	75,2	2,78 %	78,7	2,98 %	-3,5	-4,44 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 K€	26,6	3,62 %	28,4	3,76 %	-1,8	-6,49 %
De 1 000 à < 1 500 K€	46,5	3,74 %	46,9	3,77 %	-0,4	-0,84 %
De 1 500 à < 2 000 K€	69,5	4,00 %	66,5	3,84 %	+3,0	+4,50 %
De 2 000 à < 2 500 K€	82,0	3,67 %	78,0	3,56 %	+3,9	+5,06 %
>= 2 500 K€	101,8	3,03 %	101,6	3,07 %	+0,1	+0,14 %

En milliers d'euros



Avec un nombre important de sociétés, 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 68 400 euros et représente 3,50 % du C.A.H.T. Le pharmacien titulaire consacre à sa rémunération nette de charges sociales près de 25 % de l'Excédent Brut d'Exploitation de l'officine. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille des officines ; 26 600 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros contre 101 800 euros pour les officines de plus de 2 500 000 d'euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet pas de rémunérer à sa juste valeur le titulaire. Seule une baisse significative des prix de cession et donc de l'endettement permettra de rémunérer convenablement le titulaire et d'attirer à nouveau les prétendants à l'installation pour ce type d'officine.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL





LES COTISATIONS SOCIALES TNS.

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
Rappel C.A. H.T.	1 952,7	100 %	1 935,2	100 %	+17,6	+0,91 %
Cotisations sociales TNS	44,6	2,29 %	44,0	2,27 %	+0,6	+1,44 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
 ZONE RURALE	45,4	2,55 %	47,6	2,69 %	-2,2	-4,68 %
 GROS BOURG	49,7	2,30 %	46,8	2,20 %	2,8	+6,08 %
 ZONE URBAINE	39,4	2,17 %	37,8	2,09 %	+1,6	+4,10 %
 CENTRE COMMERCIAL	49,2	1,82 %	48,2	1,83 %	+1,0	+2,08 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
< 1 000 K€	27,0	3,68 %	26,1	3,45 %	+0,9	+3,54 %
De 1 000 à < 1 500 K€	36,4	2,93 %	35,6	2,86 %	+0,8	+2,30 %
De 1 500 à < 2 000 K€	38,5	2,21 %	40,3	2,33 %	-1,8	-4,55 %
De 2 000 à < 2 500 K€	51,3	2,30 %	51,0	2,33 %	+0,2	+0,48 %
>= 2 500 K€	63,5	1,89 %	60,4	1,82 %	+3,1	+5,20 %

En milliers d'euros



Les cotisations sociales TNS couvrent les cotisations sociales obligatoires du pharmacien ; allocations familiales et maladie (URSSAF) et les cotisations retraite (CAVP).

Elles représentent 2,29 % du C.A.H.T. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,82 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 2,20 % pour celles relevant de l'I.S. La hausse prochaine de la CSG sur les revenus d'activité et la réforme du RSI auront nécessairement un impact sur le niveau futur des cotisations TNS.

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

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS





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

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2016 ET 2017

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 952,7	100 %	1 935,2	100 %	+17,6	+0,91 %
Excédent brut d'exploitation	275,3	14,10 %	275,1	14,22 %	+0,2	+0,06 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	271,5	15,25 %	269,1	15,22 %	+2,4	+0,89 %
 GROS BOURG	304,0	14,07 %	306,6	14,38 %	-2,6	-0,84 %
 ZONE URBAINE	246,2	13,55 %	245,8	13,57 %	+0,4	+0,16 %
 CENTRE COMMERCIAL	337,1	12,45 %	338,3	12,82 %	-1,2	-0,36 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 K€	77,2	10,50 %	83,8	11,07 %	-6,7	-7,95 %
De 1 000 à < 1 500 K€	163,2	13,14 %	165,6	14,21 %	-2,4	-1,47 %
De 1 500 à < 2 000 K€	249,1	14,33 %	246,0	14,21 %	+3,1	+1,27 %
De 2 000 à < 2 500 K€	332,0	14,87 %	328,4	15,00 %	+3,6	+1,10 %
>= 2 500 K€	479,5	14,28 %	480,5	14,51 %	-1,1	-0,22 %

En milliers d'euros



L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) 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 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 275 300 euros (14,10 % du C.A.H.T.) et est stable en valeur (275 100 euros en 2016). Ce maintien doit toutefois être pondéré par la baisse relative de l'E.B.E. constatée l'an dernier de 8 000 euros. Les officines rurales et les pharmacies réalisant un chiffre d'affaires compris entre 1 500 000 et 2 500 000 d'euros enregistrent une progression de l'E.B.E.. Les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 500 000 euros constatent une nouvelle baisse de leur E.B.E.. 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 ?

	2017		2016		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	1 952,7	100,00 %	1 935,2	100,00 %	+17,6	0,91 %
Ventes H.T.	1 742,9	89,25 %	1 735,6	89,69 %	+7,3	0,42 %
Marge commerciale s/ ventes	424,4	24,35 %	430,6	24,81 %	-6,2	-1,45 %
Honoraires de dispensation + ROSP	168,6	8,64 %	161,8	8,36 %	+6,8	4,20 %
Autres prestations de services	41,3	2,11 %	37,8	1,95 %	+3,5	9,24 %
Marge Brute Globale	634,2	32,48 %	630,2	32,57 %	+4,0	0,64 %
Charges externes	94,8	4,85 %	93,1	4,81 %	+1,6	1,76 %
Dont Loyer Pharmacie	26,4	1,35 %	26,1	1,35 %	+0,3	0,97 %
Valeur Ajoutée	539,5	27,63 %	537,1	27,75 %	+2,4	0,45 %
Impôts et taxes	7,6	0,39 %	7,6	0,39 %	0,0	-0,57 %
Frais de personnel	212,0	10,86 %	210,4	10,87 %	+1,6	0,77 %
Cotisations TNS	44,6	2,29 %	44,0	2,27 %	+0,6	1,44 %
Excédent Brut d'Exploitation	275,3	14,10 %	275,1	14,22 %	+0,2	0,06 %
Transferts charges / Autres produits	6,2	0,32 %	5,2	0,27 %	+1,0	18,44 %
Dotations aux amortissements	23,1	1,18 %	23,8	1,23 %	-0,7	-2,78 %
Résultat financier	-13,6	-0,70 %	-19,5	-1,01 %	+5,9	-30,34 %
Résultat exceptionnel	-14,9	-0,76 %	-4,3	-0,22 %	-10,6	243,24 %
Résultat retraité EI	229,8	11,77 %	232,7	12,02 %	-2,9	-1,23 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, le niveau des honoraires de dispensation n'est pas étranger à l'évolution de la marge brute globale en valeur. Toutefois, l'économie de l'officine reste très dépendante du générique et du développement du hors vignetté.

Cependant, une pharmacie sur deux composant l'échantillon a connu une baisse de son activité. Nous observons, cette année, une stabilité de l'E.B.E. (+ 0,06 %). Le résultat net ressort à 229 800 euros (11,77 % du C.A.H.T.). Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive financièrement. On comprend alors l'intérêt que portent ces nouveaux acteurs financiers à l'officine. Les difficultés économiques de certains pharmaciens restent essentiellement liées à leur niveau d'endettement consécutif au prix payé lors de l'acquisition de l'officine.

08 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

QUELQUES RATIOS VALENT MIEUX QU'UN LONG DISCOURS.

RENDEMENT PAR INTERVENANT À L'OFFICINE

	2017	2016
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	284,2	282,1

En milliers d'euros

La productivité s'est légèrement améliorée en 2017. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à environ 284 000 euros.

STOCK MOYEN

	2017		2016	
Stock initial + Stock final ÷ 2	169,9	9,74 %	167,2	9,63 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2017	2016
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	7,77	7,81

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2017	2016
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 par rapport à l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2017	2016
Créances clients × 360 jours	38,4	39,4
÷ C.A. T.T.C.	7 jours	7 jours

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

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2017	2016
Dettes fournisseurs × 360 jours	150,2	145,2
÷ Achat de marchandises T.T.C.	37 jours	37 jours

L'encours fournisseurs est de 37 jours d'achat et couvre le financement du stock à hauteur de 88 % de son montant.

DÉTAIL DES S.I.G. 2017 PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	€ C.A. < 1 000		€ C.A. de 1 000 à 1 500		€ C.A. de 1 500 à 2 000		€ C.A. de 2 000 à 2 500		€ C.A. > 2 500	
Ventes et prestations	735,0	100 %	1 241,9	100 %	1 738,5	100 %	2 233,8	100 %	3 358,6	100 %
Ventes H.T.	657,0	89,39 %	1 110,8	89,44 %	1 553,2	89,34 %	1 992,2	89,19 %	2 994,7	89,16 %
Marge commerciale s/ventes	151,6	23,08 %	264,9	23,84 %	377,5	24,31 %	497,2	24,96 %	728,8	24,34 %
Prestations de services (Hono. Disp. + ROSP)	66,0	8,98 %	110,2	8,87 %	151,5	8,71 %	196,5	8,80 %	280,7	8,36 %
Autres prestations	12,0	1,63 %	20,9	1,69 %	33,9	1,95 %	45,1	2,02 %	83,2	2,48 %
Marge Brute Globale	229,6	31,24 %	395,9	31,88 %	562,9	32,38 %	738,8	33,07 %	1 092,7	32,53 %
Charges externes	51,4	7,00 %	64,4	5,19 %	87,1	5,01 %	103,2	4,62 %	151,2	4,50 %
Dont Loyer Pharmacie	13,7	1,86 %	17,1	1,38 %	23,7	1,36 %	28,2	1,26 %	43,9	1,31 %
Valeur ajoutée	178,2	24,24 %	331,5	26,69 %	475,8	27,37 %	635,6	28,45 %	941,5	28,03 %
Impôts et taxes	5,7	0,77 %	4,3	0,35 %	5,0	0,29 %	8,7	0,39 %	15,3	0,45 %
Frais de personnel	68,3	9,29 %	127,6	10,28 %	183,2	10,54 %	243,5	10,90 %	383,2	11,41 %
Cotisations T.N.S.	27,0	3,68 %	36,4	2,93 %	38,5	2,21 %	51,3	2,30 %	63,5	1,89 %
E.B.E.	77,2	10,50 %	163,2	13,14 %	249,1	14,33 %	332,0	14,87 %	479,5	14,28 %
Rappel E.B.E. 2016	83,8	↓	165,6	↓	246,0	↗	328,4	↗	480,5	↓

En milliers d'euros



DÉTAIL DES S.I.G. 2017 PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	Toutes catégories		🏠 Zone Rurale		🏰 Gros Bourg		🏙️ Zone Urbaine		🏢 Centre commercial	
Ventes et prestations	1 952,7	100 %	1 780,9	100 %	2 160,8	100 %	1 816,6	100 %	2 706,7	100 %
Ventes H.T.	1 742,9	89,25 %	1 583,6	88,92 %	1 927,0	89,18 %	1 622,1	89,30 %	2 446,7	90,39 %
Marge commerciale s/ventes	424,4	24,35 %	390,7	24,67 %	463,2	24,04 %	393,4	24,25 %	600,5	24,54 %
Prestations de services (Hono. Disp. + ROSP)	168,6	8,64 %	154,4	8,67 %	184,1	8,52 %	159,9	8,80 %	223,2	8,25 %
Autres prestations	41,3	2,11 %	42,9	2,41 %	49,7	2,30 %	34,5	1,90 %	36,8	1,36 %
Marge Brute Globale	634,2	32,48 %	588,0	33,02 %	697,0	32,26 %	587,8	32,36 %	860,5	31,79 %
Charges externes	94,8	4,85 %	82,1	4,61 %	97,0	4,49 %	95,0	5,23 %	145,3	5,37 %
Dont Loyer Pharmacie	26,4	1,35 %	21,7	1,22 %	26,6	1,23 %	26,3	1,45 %	48,0	1,77 %
Valeur ajoutée	539,5	27,63 %	505,9	28,41 %	600,0	27,77 %	492,8	27,13 %	715,2	26,42 %
Impôts et taxes	7,6	0,39 %	5,7	0,32 %	9,2	0,43 %	7,3	0,40 %	11,9	0,44 %
Frais de personnel	212,0	10,86 %	183,3	10,29 %	237,2	10,98 %	200,0	11,01 %	316,9	11,71 %
Cotisations T.N.S.	44,6	2,29 %	45,4	2,55 %	49,7	2,30 %	39,4	2,17 %	49,2	1,82 %
E.B.E.	275,3	14,10 %	271,5	15,25 %	304,0	14,07 %	246,2	13,55 %	337,1	12,45 %
Rappel E.B.E. 2016	275,1	↗	269,1	↗	306,6	↘	245,8	↗	338,3	↘

En milliers d'euros