



LA NOUVELLE APPLICATION
WEB ET SMARTPHONE
**QUI PERMET AU PHARMACIEN
D'AVOIR UNE CONNAISSANCE
EN TEMPS RÉEL
DE SA RENTABILITÉ**



L'ASSURANCE D'UNE VISION
**CLAIRE ET PERTINENTE
DE VOTRE OFFICINE**



**BÉNÉFICIEZ D'UN
SUIVI PERSONNALISÉ
DE VOS PRINCIPAUX
INDICATEURS D'ACTIVITÉ**



**POSITIONNEZ-VOUS
PAR RAPPORT AU
MARCHÉ LOCAL ET
À VOS CONFRÈRES**



ABONNEZ-VOUS À VIEWPHARMA
EN CONTACTANT VOTRE EXPERT-COMPTABLE CGP
conseil-gestion-pharmacie.com



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

50 rue Alphonse Daudet
76800 SAINT-ÉTIENNE-DU-ROUVRAY
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

David BRIONNE



david.brionne@llaec.fr

Delphine LANDOUZY



delphine.landouzy@llaec.fr

Jean-Sébastien BEAU



jean-sebastien.beau@llaec.fr

Sabrina DELAUNAY



sabrina.delaunay@llaec.fr

Christelle LABOIS



christelle.labois@llaec.fr

Laëtitia LEPELLEY



laetitia.lepelley@llaec.fr

Joël LECOEUR



joel.lecoeur@llaec.fr

Caroline SIEBERT



caroline.siebert@llaec.fr

Emmanuel DELAUBERT



emmanuel.delaubert@llaec.fr

www.llaec.fr



STATISTIQUES RÉGIONALES DE LA PHARMACIE RÉGION NORMANDIE-MAINE

ÉDITION
2019

SUR UN ÉCHANTILLON DE
403 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



**LA JOURNÉE
DES TITULAIRES**

SAISON 13

23 MAI 2019



**LES JOURNÉES
DE L'INSTALLATION**

SAISON 13

19 NOVEMBRE 2019

PLUS D'INFORMATIONS SUR :
www.llaec.fr

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE



Depuis plus de 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.**

Le monde de la santé bouge et l'officine n'échappe pas à la règle. Les évolutions législatives en cette année 2018 ont été nombreuses, citons :

- L'ordonnance réseau qui réforme les procédures de transferts et regroupements,
- La généralisation du Dossier Médical Partagé (DMP),
- Le top départ des Bilans Partagés de Médication,
- L'avenant télémédecine proposant un dispositif de téléconsultation à l'officine,
- Le décret relatif aux services et prestations en officine,
- La généralisation de la vaccination antigrippale à l'officine sur tout le territoire,

- L'arrêté de marge entérinant les honoraires à l'ordonnance. Les services sont en marche et les pharmaciens doivent s'approprier ces évolutions.

Elles 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 donc une affaire de spécialiste et nécessitera un suivi régulier.

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 403 officines clientes LLA.**

Les Experts LLA vous souhaitent une bonne lecture de cette étude 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 dans la mutation de votre métier.

LES EXPERTS LIBÉRAUX LLA
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **403 officines clientes de LLA.**

TAUX D'ENDETTEMENT

	2018	2017
Dettes financières ÷ C.A. H.T.	37,29 %	39,97 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 37 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2018	2017	VARIATION
Capitaux propres			
+ Dettes financières	227,4	214,7	12,7
- Actif Immobilisé			

En milliers d'euros

Le niveau du fonds de roulement présage de la bonne santé financière de l'officine, il doit couvrir le besoin en fonds de roulement (décalages de trésorerie liés à l'activité). Il progresse de 12 700 euros pour atteindre 182 600 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2018	2017	VARIATION
Actif circulant			
- Dettes d'exploitation	42,7	36,1	6,6

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 6 600 euros.

TRÉSORERIE

	2018	2017	VARIATION
Fonds de roulement			
- Besoin en fonds de roulement	184,7	178,6	6,1

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

	2018	2017
Capitaux propres		
÷ Total du bilan	0,50	0,48

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.

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

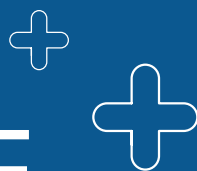
CGP est un groupement national d'experts comptables spécialistes de la gestion d'officines pharmaceutiques. Avec plus de 30 ans d'expertise, 57 implantations françaises représentées par 13 cabinets, les experts CGP connaissent leur territoire, leurs villes et ses habitants, c'est à dire les clients de leurs clients.

CGP propose une expertise transversale pour répondre à toutes les problématiques de près de **3 200 pharmaciens accompagnés par le réseau.** Mais c'est aussi **1 070 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.

SOMMAIRE



1. STATISTIQUES LLA	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
• Répartition 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 sociales 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 LLA 2019

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

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

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

	2018	2017	2016	2015	2014	2013
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 749	1 388	1 508	1 736	1 772	1 669
APPORT PERSONNEL	301	190	243	278	320	369
%	17 %	14 %	16 %	16 %	18 %	22 %
% DU C.A.H.T.	81 %	79 %	77 %	80 %	83 %	88 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	6,56	6,80	6,60	6,85	7,05	6,95

(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 2018, l'apport personnel représentait 17 % du prix d'achat moyen de l'officine.

Le montant de l'apport personnel reste significatif afin de sécuriser l'installation, et ce compte tenu du manque de visibilité en termes de chiffre d'affaires par la baisse régulière des prix des médicaments remboursables, et en termes de marge par la mise en place des honoraires à l'ordonnance et le développement des produits sortant de la réserve hospitalière.

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 fréquemment de disposer d'un apport personnel plus limité et peut être facilitée par la mise en place d'une S.P.F.P.L..

Nous constatons pour 2018, un prix d'achat moyen de 1 749 000 euros contre 1 388 000 euros en 2017 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. Malgré les concessions faites sur le prix de vente, les vendeurs de ces officines peinent à trouver d'éventuels acquéreurs. Quid alors du devenir du maillage territorial ?

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 48 % du C.A.H.T. alors que celles de plus de 2 000 000 d'euros se sont vendues 85 % 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 CESSION EN MULTIPLE DE L'E.B.E.

À partir des cessions réalisées par LLA, le prix d'achat moyen (1 749 000 euros) représente 6.56 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur une base brute annuelle de 63 000 euros, soit 3 500 euros nets mensuels.

Le prix d'achat moyen (1 749 000 euros) représente 6,56 fois l'Excédent Brut d'Exploitation

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'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. Il convient toutefois de ne pas consacrer la totalité de la capacité d'autofinancement au remboursement de la dette finançant l'acquisition. En effet, la mise en place des services nécessitera des investissements humains et matériels qu'il conviendra de financer sans en attendre une rentabilité additionnelle immédiate.

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.

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

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

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	129	32,08 %
 GROS BOURG	109	26,96 %
 ZONE URBAINE	140	34,81 %
 CENTRE COMMERCIAL	25	6,15 %
TOTAL	403	100 %

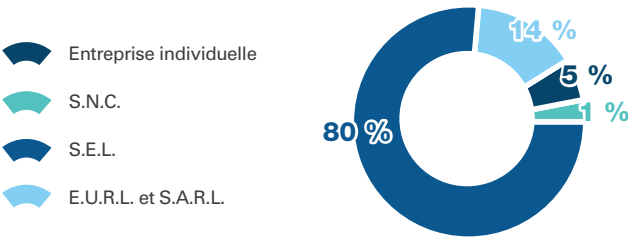
RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 K€	58	14,33 %
De 1 000 à < 1 500 K€	96	23,89 %
De 1 500 à < 2 000 K€	81	20,14 %
De 2 000 à < 2 500 K€	81	20,14 %
> = 2 500 K€	87	21,50 %
TOTAL K€	403	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	19	4,78 %
S.N.C.	3	0,68 %
S.E.L.	325	80,55 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	56	13,99 %
TOTAL	403	100 %



À partir d'un échantillon de 403 officines sélectionnées parmi les pharmacies clientes de notre société d'expertise comptable LLA, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2018.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2018 et 2017 ont des durées de 12 mois et exclu les officines qui ont réalisé 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 I.S. est la forme la plus utilisée par les acquéreurs facilitant ainsi le remboursement des emprunts. Les résultats de cette étude sont restitués sous forme "entreprise individuelle", c'est-à-dire avant rémunération des titulaires et fiscalité de l'activité permettant ainsi les comparaisons quel que soit le mode d'exploitation.

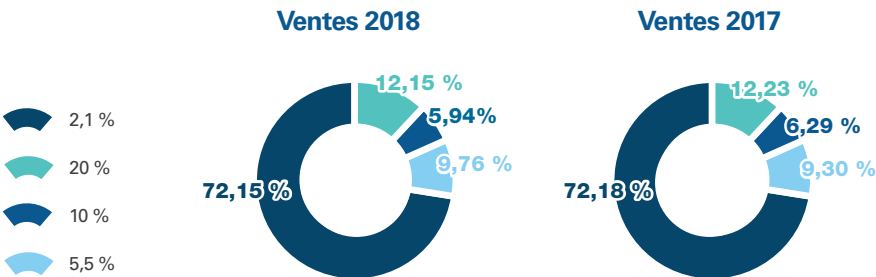
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES, UNE ANALYSE INDISPENSABLE.

RÉPARTITION DES VENTES

	2018	2017	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 732,6 K€	1 723,2 K€	+0,55 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 250,1 K€	1 243,7 K€	+0,51 %
5,5 %	169,1 K€	160,3 K€	+5,54 %
10 %	102,8 K€	108,4 K€	-5,13 %
20 %	210,6 K€	210,8 K€	-0,08 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	168,2 K€	167,9 K€	+0,17 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	15,7 %	32,7 %	32,8 %	18,8 %



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) sont en progression par rapport à 2017 (+ 0,55 %).

Cette moyenne cache de grandes disparités d'une pharmacie à l'autre. Près d'une pharmacie sur deux voit son chiffre d'affaires décroître. L'analyse des seules ventes par taux de T.V.A. montre une hausse de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de + 0,51 %. Cette évolution est étroitement liée à la variation en volume des produits chers (PFHT > 150 euros) par rapport à l'année précédente (+ 11 %). L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit à fin décembre 2018 à - 3,71 %. Le hors vignetté enregistre une croissance de + 0,87 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 5,54 % pour le 5,5 %, dopé par le développement du marché des compléments alimentaires et l'aromathérapie, une stabilité des ventes à 20 %. Seul le marché de l'OTC enregistre un net recul de - 5,13 %. Le marché de l'automédication reste instable car très dépendant des pathologies hivernales, l'évolution de janvier 2019 en est un bel exemple. Enfin, la tendance générale 2018 semble se confirmer en ce début d'année 2019.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

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

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2018		2017		VARIATION	
VENTES H.T.	1 732,6	89,22 %	1 723,2	89,23 %	+9,5	+0,55 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	168,2	8,66 %	167,9	8,70 %	+0,3	+0,17 %
AUTRES PRESTATIONS	41,0	2,11 %	40,0	2,07 %	+1,1	+2,66 %
VENTES + PRESTATIONS	1 941,9	100 %	1 931,1	100 %	+10,8	+0,56 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
 ZONE RURALE	150,4	8,75 %	150,6	8,82 %	-0,1	-0,10 %
 GROS BOURG	196,2	8,64 %	195,8	8,70 %	+0,4	+0,22 %
 ZONE URBAINE	148,7	8,69 %	148,7	8,69 %	-0,0	-0,02 %
 CENTRE COMMERCIAL	248,4	8,36 %	244,7	8,33 %	+3,7	+1,50 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000 K€	63,6	8,61 %	64,9	8,64 %	-1,3	-2,02 %
De 1 000 K€ à < 1 500 K€	111,2	8,78 %	111,2	8,78 %	-0,1	-0,06 %
De 1 500 K€ à < 2 000 K€	154,9	8,85 %	153,7	8,89 %	+1,2	+0,78 %
De 2 000 K€ à < 2 500 K€	195,3	8,65 %	194,0	8,72 %	+1,3	+0,70 %
>= 2 500 K€	288,4	8,53 %	288,5	8,56 %	-0,1	-0,04 %

En milliers d'euros



Les honoraires de dispensation sont relativement stables sur la période étudiée (+ 300 euros), ils semblent toutefois enregistrer une baisse sur le dernier trimestre 2018 et présagent une baisse des volumes (- 2,78 %).

La comparaison 2018-2017 se fait à montant d'honoraire constant à 1 euro, seul un effet volume est constaté contrairement aux années passées. Ils semblent jouer leur rôle d'amortisseur à la baisse régulière des prix des médicaments remboursables et représentent une part significative de l'activité officinale, soit 8,66 % du C.A. global. Seules les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros ont vu leur montant diminuer en valeur absolue. Cette part reste toutefois salubre 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 M.D.L..

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES.

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2018		2017		VARIATION	
RAPPEL C.A. H.T.	1 941,9	100 %	1 931,1	100 %	+10,8	+0,56 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	41,0	2,11 %	40,0	2,07 %	+1,1	+2,66 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
 ZONE RURALE	39,3	2,29 %	38,7	2,27 %	+0,6	+1,57 %
 GROS BOURG	56,6	2,49 %	55,2	2,45 %	+1,4	+2,59 %
 ZONE URBAINE	30,5	1,78 %	29,0	1,69 %	+1,5	+5,17 %
 CENTRE COMMERCIAL	41,6	1,40 %	42,3	1,44 %	-0,6	-1,52 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000 K€	13,4	1,81 %	12,3	1,64 %	+1,1	+8,82 %
De 1 000 à < 1 500 K€	23,1	1,82 %	22,8	1,80 %	+0,3	+1,30 %
De 1 500 à < 2 000 K€	33,0	1,89 %	33,2	1,92 %	-0,2	-0,53 %
De 2 000 à < 2 500 K€	49,0	2,17 %	46,2	2,08 %	+2,8	+5,99 %
>= 2 500 K€	79,6	2,35 %	78,1	2,32 %	+1,5	+1,87 %

En milliers d'euros



Les autres prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques. Nous observons un maintien en valeur des remises accordées par les génériqueurs (41 000 euros contre 40 000 euros en 2017) malgré la baisse des prix constatée.

Cette stabilité traduit la volonté des acteurs de prendre des parts de marché dans un contexte en berne. L'effet volume ne compense plus la baisse des prix observée en 2018 et l'officine ne peut plus compter sur une hausse des volumes du générique pour augmenter sa rémunération. L'effet taille joue un rôle significatif quant au niveau de la remise. Ainsi, nous constatons une certaine disparité du niveau de remises en fonction de la taille de l'officine et plus particulièrement pour les pharmacies dont le C.A.H.T. est supérieur à 2 000 000 euros (+ 0,5 points). Les nouvelles dispositions de la loi de financement de Sécurité Sociale 2019 suffiront-elles à initier un nouvel élan à ce marché ?

**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

	2018	2017	VARIATION	
Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + prestations)	1 941,9	1 931,1	+10,8	+0,56 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018	2017	VARIATION	
 ZONE RURALE	1 719,2	1 708,0	+11,2	+0,66 %
 GROS BOURG	2 270,3	2 250,2	+20,1	+0,89 %
 ZONE URBAINE	1 711,5	1 712,1	-0,7	-0,04 %
 CENTRE COMMERCIAL	2 971,5	2 937,6	+33,9	+1,15 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018	2017	VARIATION	
< 1 000 K€	738,2	750,7	-12,6	-1,67 %
De 1 000 à < 1 500 K€	1 266,0	1 267,0	-1,0	-0,08 %
De 1 500 à < 2 000 K€	1 749,2	1 728,6	+20,6	+1,19 %
De 2 000 à < 2 500 K€	2 258,7	2 224,5	+34,2	+1,54 %
>= 2 500 K€	3 379,8	3 371,1	+8,7	+0,26 %

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 2018 s'établit à + 0,56 % par rapport à 2017.

Le hors vignetté ainsi que la proportion de médicaments chers (PFHT > 150 euros) ont tiré l'activité vers le haut. Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à l'autre. Les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 000 000 d'euros ont constaté une nouvelle baisse de leur activité (- 1,67 %). Les petites officines restent les plus vulnérables face aux mesures gouvernementales de maîtrise de dépenses de santé. Les officines de centre-ville semblent les plus impactées en matière de C.A. (- 0,04 %). Les pharmacies dont le C.A.H.T. est supérieur à 1 500 000 d'euros ont largement progressé (+ 1,39 %). 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

	2018		2017		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 941,9	100 %	1 931,1	100 %	+10,8	+0,56 %
Marge brute globale	628,7	32,37 %	628,6	32,55 %	+0,1	+0,01 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
 ZONE RURALE	563,9	32,80 %	566,6	33,17 %	-2,7	-0,48 %
 GROS BOURG	736,4	32,43 %	736,5	32,73 %	-0,2	-0,02 %
 ZONE URBAINE	548,5	32,05 %	547,6	31,98 %	+0,9	+0,17 %
 CENTRE COMMERCIAL	948,5	31,92 %	938,0	31,93 %	+10,6	+1,13 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000 K€	239,1	32,39 %	237,6	31,65 %	+1,5	+0,62 %
De 1 000 à < 1 500 K€	400,4	31,62 %	403,3	31,83 %	-2,9	-0,72 %
De 1 500 à < 2 000 K€	562,3	32,15 %	560,6	32,43 %	+1,7	+0,31 %
De 2 000 à < 2 500 K€	741,4	32,82 %	737,1	33,14 %	+4,2	+0,57 %
>= 2 500 K€	1 098,6	32,51 %	1 101,7	32,68 %	-3,1	-0,28 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et les honoraires de dispensation) s'élève pour 2018 à 628 700 euros (32,37 % du C.A.H.T.) contre 628 600 euros (32,55 % du C.A.H.T.) en 2017 et enregistre une parfaite stabilité (+ 100 euros).

Les honoraires de dispensation représentent près de 40 % de la marge sur le médicament remboursable (génériques compris) et contribuent à hauteur d'un quart de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues et semblent jouer leur rôle d'amortisseur à la baisse des prix. Nous observons toutefois de grandes disparités en fonction de la taille et de la localisation des officines avec une évolution significative des officines de centres commerciaux (+ 10 600 euros). L'introduction des nouveaux honoraires dits à l'ordonnance au 1^{er} Janvier 2019, conjuguée à une baisse de la M.D.L., devrait permettre aux pharmacies les plus dépendantes aux médicaments remboursables d'améliorer sensiblement leur niveau de marge. Face à ce changement profond de rémunération composée à près de 70 % d'honoraires, 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 primordial dans ce nouveau contexte pour mesurer le poids des honoraires dans la composition de sa marge 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

	2018		2017		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 941,9	100 %	1 931,1	100 %	+10,8	+0,56 %
Charges Externes	99,6	5,13 %	97,5	5,05 %	+2,1	+2,13 %
Dont Loyer	26,1		25,5		+0,6	+2,44 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
 ZONE RURALE	83,1	4,83 %	82,5	4,83 %	+0,6	+0,68 %
 GROS BOURG	105,2	4,63 %	103,4	4,60 %	+1,7	+1,68 %
 ZONE URBAINE	98,0	5,73 %	95,4	5,57 %	+2,6	+2,70 %
 CENTRE COMMERCIAL	170,0	5,72 %	161,4	5,49 %	+8,6	+5,31 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000 K€	53,9	7,31 %	52,7	7,02 %	+1,2	+2,35 %
De 1 000 à < 1 500 K€	70,1	5,53 %	68,2	5,39 %	+1,8	+2,68 %
De 1 500 à < 2 000 K€	90,2	5,16 %	87,7	5,08 %	+2,5	+2,86 %
De 2 000 à < 2 500 K€	110,1	4,87 %	107,8	4,84 %	+2,3	+2,12 %
>= 2 500 K€	161,7	4,78 %	159,4	4,73 %	+2,3	+1,43 %

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 5,13 % 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 centres-villes 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

	2018		2017		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 941,9	100 %	1 931,1	100 %	+10,8	+0,56 %
Loyer	26,1	1,34 %	25,5	1,32 %	+0,6	+2,44 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
 ZONE RURALE	21,4	1,24 %	21,2	1,24 %	+0,2	+0,78 %
 GROS BOURG	26,5	1,17 %	24,8	1,10 %	+1,7	+6,79 %
 ZONE URBAINE	25,7	1,50 %	25,5	1,49 %	+0,2	+0,67 %
 CENTRE COMMERCIAL	51,1	1,72 %	50,2	1,71 %	+0,9	+1,80 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000 K€	13,3	1,80 %	12,9	1,72 %	+0,4	+2,98 %
De 1 000 à < 1 500 K€	17,6	1,39 %	17,5	1,38 %	+0,1	+0,37 %
De 1 500 à < 2 000 K€	25,3	1,45 %	24,7	1,43 %	+0,6	+2,48 %
De 2 000 à < 2 500 K€	29,3	1,30 %	27,4	1,23 %	+1,8	+6,66 %
>= 2 500 K€	41,6	1,23 %	41,5	1,23 %	+0,1	+0,12 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 26 100 euros et représente 1,34 % du C.A.H.T., il pèse pour près d'un quart dans le montant total des frais généraux. Nous constatons une économie d'échelle en fonction de la taille de l'officine.

Il représente 1,80 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 000 000 d'euros contre 1,23 % pour celles de plus de 2 500 000 d'euros. Nous observons, dans toutes les catégories, une hausse sensible de ce poste (+ 2,44 %). 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 du loyer à la baisse.

POUR GARDER VOS DÉPENSES DE LOYER SOUS CONTRÔLE : TRANSFERT, GROUPEMENT... 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

	2018		2017		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 941,9	100 %	1 931,1	100 %	+10,8	+0,56 %
Charges de personnel	213,2	10,98 %	210,2	10,89 %	+2,9	+1,40 %
Cotisations sociales TNS	44,4	2,29 %	43,7	2,26 %	+0,7	+1,63 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
 ZONE RURALE	182,4	10,61 %	182,4	10,68 %	+0,1	+0,03 %
 GROS BOURG	247,3	10,89 %	244,0	10,85 %	+3,3	+1,34 %
 ZONE URBAINE	193,2	11,29 %	188,3	11,00 %	+4,9	+2,62 %
 CENTRE COMMERCIAL	337,2	11,35 %	332,0	11,30 %	+5,2	+1,56 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000 K€	66,6	9,02 %	67,0	8,92 %	-0,4	-0,54 %
De 1 000 à < 1 500 K€	132,0	10,42 %	131,5	10,38 %	+0,5	+0,38 %
De 1 500 à < 2 000 K€	187,2	10,70 %	184,8	10,69 %	+2,4	+1,28 %
De 2 000 à < 2 500 K€	249,1	11,03 %	247,1	11,11 %	+2,0	+0,83 %
>= 2 500 K€	391,8	11,59 %	382,6	11,35 %	+9,2	+2,41 %

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 10,98 % du C.A.H.T. contre 10,89 % en 2017. Ils augmentent de 1,40 % et montrent une évolution sensible de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine à l'exception des plus petites officines mais le plus souvent au détriment du cadre de vie du titulaire. Les officines de centres commerciaux et de centres villes conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude horaire d'ouverture. Les officines pourvues d'un seul titulaire ont un ratio de frais de personnel de 11,57 % alors qu'il ressort à 9,82 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Le renforcement des qualifications requises nécessaires à la mise en place des nouveaux services impactera directement le niveau de la masse salariale conjugué à une hausse sensible de la grille salariale 2019 (+ 1,90 %).

**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)

	2018		2017		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 941,9	100 %	1 931,1	100 %	+10,8	+0,56 %
Rémunération de gérance nette	68,8	3,55 %	68,7	3,56 %	+0,2	+0,22 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
 ZONE RURALE	67,5	3,93 %	66,6	3,90 %	+1,0	+1,43 %
 GROS BOURG	75,1	3,31 %	73,3	3,26 %	+1,9	+2,54 %
 ZONE URBAINE	63,4	3,70 %	65,3	3,81 %	-1,9	-2,96 %
 CENTRE COMMERCIAL	79,3	2,67 %	78,9	2,69 %	+0,3	+0,42 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000 K€	27,3	3,70 %	24,4	3,25 %	+2,9	+11,97 %
De 1 000 à < 1 500 K€	52,8	4,17 %	51,5	4,06 %	+1,3	+2,54 %
De 1 500 à < 2 000 K€	67,9	3,88 %	71,4	4,13 %	-3,6	-5,01 %
De 2 000 à < 2 500 K€	90,8	4,02 %	88,3	3,97 %	+2,5	+2,86 %
>= 2 500 K€	94,8	2,80 %	96,5	2,86 %	-1,7	-1,77 %

En milliers d'euros



Compte tenu du fort développement des sociétés au cours de ces dernières années, 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 68 800 euros et représente 3,55 % du C.A.H.T.. Le pharmacien titulaire consacre à sa rémunération nette de charges sociales près d'un quart de l'Excédent Brut d'Exploitation de l'officine. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine. 27 300 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros contre 94 800 euros pour les officines de plus de 2 500 000 d'euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ampute directement le niveau de rémunération du titulaire. Seule une baisse significative des prix de cession permettra de rémunérer convenablement le titulaire et d'attirer à nouveau les prétendants à l'installation pour ce type d'officine. Le niveau de rémunération souhaitée impacte directement le prix de cession de l'officine (multiple de l'E.B.E. retraité).

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

LES COTISATIONS SOCIALES TNS.

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2018		2017		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 941,9	100 %	1 931,1	100 %	+10,8	+0,56 %
Cotisations sociales TNS	44,4	2,29 %	43,7	2,26 %	+0,7	+1,63 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
 ZONE RURALE	46,0	2,68 %	42,2	2,47 %	+3,8	+9,03 %
 GROS BOURG	51,5	2,27 %	53,8	2,39 %	-2,3	-4,22 %
 ZONE URBAINE	36,0	2,11 %	35,8	2,09 %	+0,3	+0,79 %
 CENTRE COMMERCIAL	52,0	1,75 %	52,0	1,77 %	+0,1	+0,12 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000 K€	24,1	3,26 %	25,9	3,44 %	-1,8	-6,85 %
De 1 000 à < 1 500 K€	33,7	2,66 %	34,5	2,72 %	-0,8	-2,29 %
De 1 500 à < 2 000 K€	42,5	2,43 %	40,0	2,31 %	+2,5	+6,36 %
De 2 000 à < 2 500 K€	51,0	2,26 %	46,8	2,10 %	+4,2	+9,08 %
>= 2 500 K€	65,3	1,93 %	66,3	1,97 %	-1,0	-1,50 %

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. et sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,55 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 2,22 % pour celles relevant de l'I.S.. Nous assistons à une certaine stabilité de ce poste en lien direct avec le revenu du pharmacien titulaire.

**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 2017 ET 2018

	2018		2017		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 941,9	100 %	1 931,1	100 %	+10,8	+0,56 %
Excédent brut d'exploitation	263,5	13,57 %	269,0	13,93 %	-5,5	-2,04 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
 ZONE RURALE	246,6	14,34 %	252,8	14,80 %	-6,2	-2,45 %
 GROS BOURG	322,0	14,18 %	325,3	14,46 %	-3,2	-1,00 %
 ZONE URBAINE	213,9	12,50 %	220,9	12,90 %	-7,0	-3,17 %
 CENTRE COMMERCIAL	376,1	12,66 %	379,4	12,92 %	-3,3	-0,87 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000 K€	89,2	12,08 %	89,0	11,86 %	+0,2	+0,17 %
De 1 000 à < 1 500 K€	159,7	12,62 %	164,6	13,99 %	-4,9	-2,95 %
De 1 500 à < 2 000 K€	236,9	13,54 %	241,9	13,99 %	-5,0	-2,06 %
De 2 000 à < 2 500 K€	323,0	14,30 %	325,7	14,64 %	-2,7	-0,83 %
>= 2 500 K€	462,9	13,70 %	477,4	14,16 %	-14,5	-3,04 %

En milliers d'euros



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

En effet, il prend en compte toutes les charges inhérentes à l'activité proprement dite, exception faite, d'une part des charges financières (liées directement à la "surface financière" du pharmacien ou à son ancienneté dans son installation), d'autre part des dotations aux amortissements et aux provisions (dépendant des choix fiscaux et des décisions d'investissement du titulaire). Son montant constitue la ressource d'exploitation qui doit permettre de rémunérer le titulaire, de rembourser les emprunts engagés et enfin d'améliorer, le cas échéant, le niveau de trésorerie. Il ressort à 263 500 euros (13,57 % du C.A.H.T.) contre 269 000 euros (13,93 % du C.A.H.T.) en 2017. L'E.B.E. a donc diminué en valeur absolue de - 5 500 euros (-2,04 %). En l'absence d'une évolution de marge brute globale, la progression des charges externes (+ 2 100 euros) et des frais de personnel (+ 2 900 euros) impacte directement la variation de l'E.B.E.. Seules les petites pharmacies réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 1 000 000 d'euros maintiennent leur niveau d'E.B.E. par une maîtrise des frais de personnel au détriment de la qualité de vie du titulaire. L'appréhension de la marge additionnelle prévue par l'avenant 11 de la convention suffira-t-elle à couvrir la hausse prévisible des charges de personnel ?

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION :
OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2018		2017		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	1 941,9	100,00 %	1 931,1	100,00 %	+10,8	0,56 %
Ventes H.T.	1 732,6	89,22 %	1 723,2	89,23 %	+9,5	0,55 %
Marge commerciale s/ ventes	419,4	24,21 %	420,7	24,42 %	-1,3	-0,31 %
Honoraires de dispensation + ROSP	168,2	8,66 %	167,9	8,70 %	+0,3	0,17 %
Autres prestations de services	41,0	2,11 %	40,0	2,07 %	+1,1	2,66 %
Marge Brute Globale	628,7	32,37 %	628,6	32,55 %	+0,1	0,01 %
Charges externes	99,6	5,13 %	97,5	5,05 %	+2,1	2,13 %
Dont Loyer Pharmacie	26,1	1,34 %	25,5	1,32 %	+0,6	2,44 %
Valeur Ajoutée	529,1	27,25 %	531,1	27,50 %	-2,0	-0,38 %
Impôts et taxes	8,0	0,41 %	8,2	0,42 %	-0,2	-2,07 %
Frais de personnel	213,2	10,98 %	210,2	10,89 %	+2,9	1,40 %
Cotisations TNS	44,4	2,29 %	43,7	2,26 %	+0,7	1,63 %
Excédent Brut d'Exploitation	263,5	13,57 %	269,0	13,93 %	-5,5	-2,04 %
Transferts charges / Autres produits	6,3	0,33 %	6,1	0,31 %	+0,3	4,50 %
Dotations aux amortissements	22,7	1,17 %	22,7	1,18 %	-0,0	-0,13 %
Résultat financier	-13,3	-0,69 %	-15,1	-0,78 %	+1,8	-11,65 %
Résultat exceptionnel	-11,3	-0,58 %	-17,1	-0,88 %	+5,8	-33,83 %
Résultat retraité EI	222,5	11,46 %	220,2	11,40 %	+2,3	+1,06 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, nous relevons une certaine stabilité de la marge brute globale en valeur. Toutefois, elle n'a pas compensé la hausse des charges d'exploitation (frais généraux et frais de personnel).

Nous assistons à des disparités d'une officine à l'autre, une pharmacie sur deux composant l'échantillon a connu une baisse de son activité. Nous observons, cette année, une baisse de l'E.B.E. (- 5 500 euros). Le résultat net ressort à 222 500 euros (11,46 % du C.A.H.T.) et progresse par rapport à 2017. Ce ratio démontre, une nouvelle fois, que l'activité officinale reste attractive. Une attention toute particulière devra être portée aux pharmacies les plus fragiles. 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

	2018	2017
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	288,6	287,1

En milliers d'euros

La productivité s'est améliorée en 2018. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à environ 288 600 euros.

STOCK MOYEN

	2018	2017
Stock initial + Stock final ÷ 2	168,8	169,3
	9,74 %	9,82 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2018	2017
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	7,78	7,69

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2018	2017
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)

	2018	2017
Créances clients × 360 jours	40,1	38,7
÷ C.A. T.T.C.	8 jours	7 jours

Le délai moyen de l'encours client (tiers payant) représente 8 jours de chiffre d'affaires.

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2018	2017
Dettes fournisseurs × 360 jours	151,4	149,5
÷ Achat de marchandises T.T.C.	38 jours	37 jours

L'encours fournisseurs est de 38 jours d'achat et couvre le financement du stock à hauteur de 90 % de son montant.