

LES CHIFFRES DE RÉFÉRENCE DE L'OFFICINE EN FRANCE

STATISTIQUES PROFESSIONNELLES DE LA PHARMACIE

ÉDITION
2021

SUR UN ÉCHANTILLON DE
1 783 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



PLUS D'INFORMATIONS SUR :
www.conseil-gestion-pharmacie.com

+ ÉDITO



Depuis plus de 30 ans, les Experts-comptables indépendants et libéraux CGP vous accompagnent au quotidien dans la gestion de votre officine et dans l'évolution de votre métier.

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

A l'heure de faire le bilan de l'activité 2020, le mot qui revient est résilience. Toutes les activités ont été affectées par cette pandémie sans précédent. Cette année aura été éprouvante et nos vies bousculées.

Quel que soit le métier, il a fallu s'adapter, se réorganiser et faire preuve d'agilité. Dans ce contexte, la pharmacie a démontré, s'il en était encore besoin, son rôle essentiel dans l'organisation de notre système de santé aussi bien sur le plan sanitaire que humain par sa proximité et son maillage territorial.

La gestion de cette crise sanitaire par les pharmaciens a démontré leur capacité à étendre leurs compétences par la réalisation d'actes médicaux, vaccination et tests antigéniques. Acteur de santé reconnu, le pharmacien devient également acteur de soins.

Sur le plan économique, et contre toute attente, l'activité 2020 a connu la meilleure progression de cette décennie (+ 3 %), effet d'aubaine lié à la crise ou changement

économique profond par la revalorisation des honoraires à l'ordonnance, l'avenir nous le dira. Comme tout chef d'entreprise, le pharmacien devra capitaliser et tirer les enseignements de cette crise pour son officine et adapter sa stratégie.

Nos premiers résultats montrent une amélioration notable de la marge brute globale malgré une baisse des volumes (baisse des prescriptions de ville) et des prix du médicament remboursable. Comme les années précédentes, nous observons une progression significative de la vente de médicaments chers (prescriptions hospitalières) et qui cache de réelles disparités entre les officines.

Parce que l'analyse de votre activité devient une affaire de spécialiste, nous réalisons cette plaquette statistique de la manière la plus précise et claire possible sur **un échantillon des plus représentatifs de 1 783 pharmacies parmi les 3 522 clients du réseau CGP.** Qu'elle vous apporte toute la pertinence recherchée et reste l'outil de référence de toute la profession.

Choisir un Expert CGP, c'est croire en l'avenir et l'assurance d'être bien accompagné dans l'évolution de son métier.

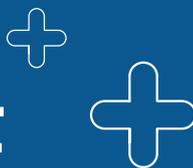
Bonne lecture.

LES EXPERTS LIBÉRAUX
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **1 783 officines clientes du groupement CGP.**



SOMMAIRE



1. STATISTIQUES CGP	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">• Par zone géographique• Par tranche de chiffre d'affaires• Par forme juridique	
3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ	6 à 9
<ul style="list-style-type: none">• Répartition des ventes• Répartition du chiffre d'affaires• Honoraires de dispensation et ROSP• Autres prestations de services	
4. ANALYSE DE LA MARGE	10
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la marge brute globale• Répartition par zone géographique• Répartition par tranche de chiffre d'affaires	
5. LES CHARGES EXTERNES	11 à 12
<ul style="list-style-type: none">• Charges externes• Loyers	
6. LES CHARGES DE PERSONNEL	13 à 15
<ul style="list-style-type: none">• Frais de personnel• Cotisations sociales TNS• Rémunération du pharmacien titulaire	
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 du crédit clients• Durée du crédit fournisseurs• Taux d'endettement• Fonds de roulement• Besoin en fonds de roulement• Trésorerie• Autonomie financière	



01 / STATISTIQUES CGP 2021

LES CHIFFRES CLÉS DE TOUT UN SECTEUR.

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

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

	2020	2019	2018	2017	2016	2015
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 618	1 492	1 484	1 371	1 403	1 372
APPORT PERSONNEL	258	218	283	247	286	264
%	16 %	15 %	19 %	18 %	20 %	19 %
% DU C.A.H.T.	82 %	80 %	80 %	80 %	79 %	80 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	6,78	6,84	6,61	6,80	6,83	6,95

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

En milliers d'euros

Nous constatons pour 2020 un prix d'achat moyen de 1.618.000 euros contre 1.492.000 euros en 2019.

La crise sanitaire n'a pas eu d'impact sur le marché de l'officine. En effet, nous constatons un nombre de cessions équivalent à l'an dernier. L'évolution du métier, accentuée par cette crise sanitaire, confirme l'engouement des jeunes diplômés à acquérir une officine.

Le nouveau mode de rémunération à l'honoraire stabilise la situation économique et rassure les prétendants à l'installation. Il conviendra, toutefois, d'être prudent sur l'analyse des bilans 2020 et d'effectuer les retraitements nécessaires en neutralisant les impacts de la crise sanitaire sur les comptes 2020.

En 2020, l'apport personnel représente environ 16 % du prix de cession moyen du fonds de commerce et confirme la tendance observée l'an dernier.

La faiblesse des taux d'intérêt, conjuguée à une généralisation des cessions de parts sociales, améliore la capacité d'endettement des acquéreurs et par voie de conséquence nécessite un besoin d'apport personnel plus faible. En effet, pour une même taille d'officine, l'acquisition de parts sociales par une SPFPL permet de réduire les frais d'acquisition et donc de disposer d'un apport personnel plus limité. 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 le plus souvent être financée par un apport personnel supplémentaire. Avec un prix de cession « juste », l'apport personnel permettra de couvrir à lui seul les frais d'acquisition et le besoin en fonds de roulement représentant environ 10 jours de C.A.H.T.

Nous constatons pour 2020 un prix d'achat moyen de 1.618.000 euros contre 1.492.000 euros en 2019. Nous assistons, de la part des acquéreurs, à la course à une taille critique des officines définie comme une taille suffisante pour réaliser les nouvelles missions. Malgré les concessions accordées sur le prix par les vendeurs des plus petites officines, ils peinent à trouver preneur car nous assistons à une désaffection des acquéreurs pour les officines dont l'environnement médical est dégradé. Ces officines sont les plus fragiles mais demeurent nécessaires au maintien du maillage territorial et trouvent toute leur légitimité en matière de santé publique.

Néanmoins, le marché de la transaction reste très actif dans quasiment toutes les régions.

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

Plus que la taille de l'officine, c'est l'approche économique du fonds de commerce par le niveau de l'E.B.E. retraité qui prime.

À partir de notre échantillon de 155 cessions réalisées au sein de notre réseau CGP, le prix d'achat moyen (1.618.000 euros) représente 6,78 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur une base annuelle nette de 42.000 euros, soit 3.500 euros nets mensuels. Nous observons une certaine stabilité et cohérence depuis plusieurs années de ce ratio avec une médiane à 6,80.

Le poids des honoraires devenu majoritaire dans la rémunération du médicament remboursable et le développement des prescriptions hospitalières nécessitent de valoriser exclusivement les officines en fonction de leur rentabilité mesurée par l'E.B.E. retraité. La seule référence au chiffre d'affaires n'a plus de sens comme le montre le tableau ci-dessous :

TAILLE	Coefficient E.B.E.	% du C.A.H.T.
C.A. < 1 000 €	6,76	48 %
C.A. entre 1 000 € à < 2 000 €	6,79	78 %
C.A. > 2 000 €	6,84	86 %

En milliers d'euros

En effet, quelle que soit la taille de l'officine, 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. Par cette seule approche, la profession réussira à poursuivre sa transmission générationnelle et à maintenir son maillage territorial.

Le prix d'achat moyen (1.618.000 euros) représente 6,78 fois l'Excédent Brut d'Exploitation

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

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

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	600	33,65 %
 GROS BOURG	454	25,46 %
 ZONE URBAINE	594	33,31 %
 CENTRE COMMERCIAL	135	7,57 %
TOTAL	1 783	100 %

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	252	14,13 %
De 1 000 € à < 1 500 €	418	23,44 %
De 1 500 € à < 2 000 €	415	23,28 %
De 2 000 € à < 2 500 €	319	17,89 %
De 2 500 € à < 4 000 €	311	17,44 %
> = 4 000 €	68	3,81 %
TOTAL	1 783	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

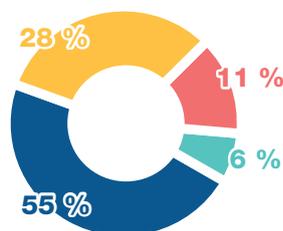
	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	198	11,10 %
S.N.C.	104	5,83 %
S.E.L.	980	54,96 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	501	28,10 %
TOTAL	1 783	100 %

 Entreprise individuelle

 S.N.C.

 S.E.L.

 E.U.R.L. et S.A.R.L.



À partir d'un échantillon de 1 783 officines sélectionnées parmi les 3 522 clients des cabinets membres de notre réseau d'experts-comptables indépendants CGP, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2020.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2020 et 2019 ont des durées de 12 mois et avons exclu les officines qui ont réalisé soit un regroupement ou 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 officines exploitées sous forme de sociétés représentent près de 90 % de l'échantillon étudié. La SEL avec une fiscalité IS reste la forme la plus préférée des prétendants à l'installation facilitant l'acquisition et le remboursement des emprunts. Les résultats de cette étude sont restitués avant rémunération des titulaires et fiscalité de l'activité facilitant ainsi les comparaisons quel que soit le mode d'exploitation retenu.



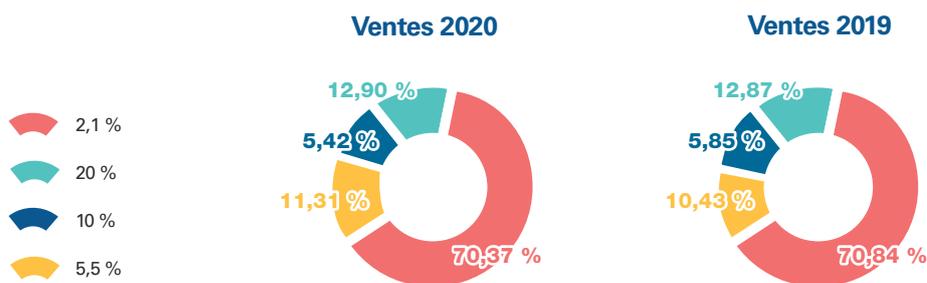
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES.

RÉPARTITION DES VENTES

	2020	2019	VARIATION
Ventes H.T.	1 691,0	1 674,4	+1,00 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 190,0	1 186,2	+0,32 %
5,5 %	191,3	174,7	+9,54 %
10 %	91,7	98,0	-6,42 %
20 %	218,1	215,5	+1,18 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	196,5	159,4	+23,27 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	10,6 %	23,7 %	33,3 %	32,2 %



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) progressent par rapport à 2019 (+ 1,00 %).

Cette moyenne cache de grandes disparités d'une pharmacie à l'autre, un tiers des officines voit son chiffre d'affaires diminuer en 2020. L'analyse des seules ventes par taux de TVA montre une stabilité de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de + 0,32 % mais portée à + 3,04 % en y ajoutant l'ensemble des honoraires dopé par la revalorisation des honoraires à l'ordonnance. Cette évolution doit toutefois être tempérée par l'augmentation des produits chers (PFHT > 1.930 euros) + 13,01 % et ceux supérieurs à 150 euros (+ 5,05 %) conjuguée à une baisse des prescriptions de ville de - 3 %. L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit fin décembre 2020 à - 2,61 % et confirme la baisse régulière des prix des spécialités. Le hors vignetté enregistre une croissance de + 2,64 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 9,54 % pour le 5,5 %, boosté par la vente des masques et gels hydroalcooliques, + 1,18 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription. Enfin, le marché de l'OTC enregistre un net recul de - 6,42 % marqué par l'absence de pathologies hivernales consécutivement à l'application des gestes barrières, port du masque et lavage des mains.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020	2019	VARIATION	
Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + Prestations)	1 935,9	1 880,1	+55,8	+2,97 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2020	2019	VARIATION	
 ZONE RURALE	1 762,3	1 703,3	+59,0	+3,46 %
 GROS BOURG	2 118,6	2 037,5	+81,1	+3,98 %
 ZONE URBAINE	1 747,8	1 727,1	+20,7	+1,20 %
 CENTRE COMMERCIAL	2 937,0	2 868,2	+68,9	+2,40 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020	2019	VARIATION	
< 1 000 €	773,4	761,6	+11,8	+1,55 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 266,6	1 236,6	+30,0	+2,43 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 746,5	1 699,6	+46,8	+2,76 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 238,8	2 172,7	+66,1	+3,04 %
De 2 500 € à < 4 000 €	2 988,2	2 900,6	+87,6	+3,02 %
>= 4 000 €	5 307,7	5 174,6	+133,0	+2,57 %

En milliers d'euros



Le chiffre d'affaires intègre l'ensemble des prestations de services composées des honoraires de dispensation, des honoraires à l'ordonnance réévalués en 2020 ainsi que les prestations versées sur le générique. Contre toute attente, l'évolution 2020 s'établit à + 2,97 % malgré la période de confinement du printemps.

Les pharmacies de proximité, de part leur meilleure accessibilité ont tiré leur épingle du jeu avec une progression de 3 à 4 %. Les pharmacies de flux dites de "passage" ; hyper centre-ville, secteur touristique, centre commercial, gare et aéroport ont fortement souffert en cette période de pandémie. Le dernier trimestre 2020 a été salubre par le développement des services et plus particulièrement par la campagne de vaccination antigrippale et la mise en place des tests antigéniques. Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Contrairement aux années précédentes, la taille de l'officine a eu peu d'impact sur l'évolution de son chiffre d'affaires. Toutes les catégories progressent cette année. Seuls la proximité, l'accessibilité et l'environnement médical ont accentué les écarts entre les officines. Les officines de centre-ville progressent de + 1,20 % alors que les pharmacies rurales et de villes moyennes performent à + 3,50 %. Les pharmacies de centre commercial ont retrouvé le chemin de la croissance dès la réouverture des commerces non essentiels. Enfin, malgré la réforme de la rémunération, l'économie de l'officine reste toujours tributaire des volumes et de la prescription médicale (nombre de boîtes vendues et nombre d'ordonnances délivrées).



03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

HONORAIRES DE DISPENSATION ET ROSP.

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
VENTES H.T.	1 691,0	87,35 %	1 674,4	89,06 %	+16,7	+1,00 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	196,5	10,15 %	159,4	8,48 %	+37,1	+23,27 %
AUTRES PRESTATIONS	48,3	2,50 %	46,3	2,46 %	+2,1	+4,47 %
VENTES + PRESTATIONS	1 935,9	100 %	1 880,1	100 %	+55,8	+2,97 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	185,0	10,50 %	149,7	8,79 %	+35,3	+23,57 %
 GROS BOURG	217,7	10,28 %	176,0	8,64 %	+41,7	+23,72 %
 ZONE URBAINE	175,0	10,01 %	142,7	8,26 %	+32,3	+22,63 %
 CENTRE COMMERCIAL	271,6	9,25 %	228,8	7,98 %	+42,8	+18,69 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	81,3	10,51 %	62,7	8,23 %	+18,6	+29,72 %
De 1 000 € à < 1 500 €	130,8	10,32 %	103,0	8,33 %	+27,8	+27,0 %
De 1 500 € à < 2 000 €	181,7	10,41 %	137,5	8,09 %	+44,3	+32,19 %
De 2 000 € à < 2 500 €	230,3	10,28 %	173,4	7,98 %	+56,8	+32,77 %
De 2 500 € à < 4 000 €	302,1	10,11 %	229,7	7,92 %	+72,4	+31,54 %
>= 4 000 €	376,9	7,10 %	352,5	6,81 %	+24,4	+6,93 %

En milliers d'euros



Les honoraires ont largement progressé par la revalorisation au 1^{er} janvier 2020 des honoraires à l'ordonnance (+ 37.100 euros) et ce malgré la baisse des volumes constatée sur l'année 2020 (- 3,16 %).

Les honoraires jouent leur rôle d'amortisseur à la baisse régulière des prix des médicaments remboursables et des volumes, ils représentent une part significative de l'activité officinale, soit 10,15 % du C.A. global. Les officines dont le C.A.H.T. est supérieur à 4.000.000 d'euros ont vu une progression plus limitée (+ 6,93 %) ; la part du vignetté étant moins importante dans ce type d'officine. L'avenant 11 de la convention pharmaceutique arrive à maturité après une mise en place progressive de la nouvelle rémunération à l'honoraire. Les honoraires représentent la majorité de la rémunération du pharmacien sur le médicament remboursable, génériques compris. L'année 2021 sera l'an 1 de l'avenant 11 de la convention pharmaceutique avec un périmètre constant de rémunération (tranches de MDL et honoraires unitaires identiques à l'année précédente) et sera, en ce sens, révélateur en termes de performance économique.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES.

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
RAPPEL C.A. H.T.	1 935,9	100 %	1 880,1	100 %	+55,8	+2,97 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	48,3	2,50 %	46,3	2,46 %	+2,1	+4,47 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
 ZONE RURALE	47,3	2,68 %	45,7	2,68 %	+1,6	+3,43 %
 GROS BOURG	52,8	2,49 %	50,8	2,49 %	+2,0	+4,01 %
 ZONE URBAINE	41,8	2,39 %	40,1	2,32 %	+1,7	+4,18 %
 CENTRE COMMERCIAL	66,8	2,27 %	60,6	2,11 %	+6,2	+10,15 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 €	18,6	2,41 %	17,3	2,27 %	+1,3	+7,58 %
De 1 000 € à < 1 500 €	31,2	2,47 %	30,8	2,49 %	+0,4	+1,31 %
De 1 500 € à < 2 000 €	41,9	2,40 %	40,9	2,41 %	+1,0	+2,43 %
De 2 000 € à < 2 500 €	54,6	2,44 %	53,9	2,48 %	+0,7	+1,34 %
De 2 500 € à < 4 000 €	77,1	2,58 %	73,3	2,53 %	+3,7	+5,06 %
>= 4 000 €	142,1	2,68 %	121,5	2,35 %	+20,5	+16,89 %

En milliers d'euros



Les autres prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques. Nous constatons une évolution significative des conditions accordées par les génériqueurs, 48.300 euros contre 46.300 euros en 2019, soit une progression de plus de 4 %.

Elle 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 encore cette année et l'officine ne peut plus compter sur une hausse des volumes du générique pour augmenter sa rémunération. Nous constatons un niveau similaire de remise sur le générique quelle que soit la taille de l'officine sous l'impulsion des groupements. Le développement des tarifs forfaitaires de responsabilité (TFR) et les stratégies d'alignement du prix du princeps sur le générique par certains laboratoires ne semblent pas avoir impacté le niveau de rémunération du générique.

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



04 / ANALYSE DE LA MARGE

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

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 935,9	100 %	1 880,1	100 %	+55,8	+2,97 %
Marge brute globale	597,0	30,84 %	585,6	31,15 %	+11,4	+1,95 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2020		2019		VARIATION	
 ZONE RURALE	548,0	31,10 %	538,3	31,60 %	+9,7	+1,81 %
 GROS BOURG	652,1	30,78 %	639,1	31,37 %	+13,0	+2,03 %
 ZONE URBAINE	534,0	30,55 %	524,6	30,38 %	+9,3	+1,77 %
 CENTRE COMMERCIAL	907,9	30,91 %	898,1	31,31 %	+9,8	+1,10 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	239,4	30,96 %	237,6	31,20 %	+1,8	+0,76 %
De 1 000 € à < 1 500 €	392,3	30,98 %	384,3	31,08 %	+8,0	+2,08 %
De 1 500 € à < 2 000 €	534,1	30,58 %	524,0	30,83 %	+10,2	+1,94 %
De 2 000 € à < 2 500 €	694,3	31,01 %	682,8	31,43 %	+11,5	+1,68 %
De 2 500 € à < 4 000 €	924,8	30,95 %	907,8	31,30 %	+17,0	+1,87 %
>= 4 000 €	1 609,0	30,32 %	1 593,5	30,79 %	+15,5	+0,98 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et l'ensemble des honoraires) s'élève pour 2020 à 597.000 euros (30,84 % du C.A.H.T.) contre 585.700 euros (31,15 % du C.A.H.T.) en 2019 et progresse en valeur absolue de 11.400 euros.

Les honoraires de dispensation représentent près de 60 % de la marge sur le médicament remboursable et contribuent à hauteur d'un tiers de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. Toutes les officines, quel que soit leur niveau de chiffre d'affaires et leur emplacement géographique, ont vu leur marge évoluer en valeur. La revalorisation des honoraires dits à l'ordonnance semble compenser la baisse de la MDL avec toutefois une nouvelle évolution significative des produits chers (PFHT > 150 euros) déjà constatée sur les deux dernières années. Face à ce changement profond de rémunération, le pharmacien titulaire se doit de suivre de façon régulière l'évolution de sa marge en valeur absolue et non plus son seul et unique chiffre d'affaires. La mise en place d'un tableau de bord mensuel de suivi de marge devient primordiale 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. C'est le sens de l'outil de suivi mensuel VIEWPHARMA développé par les cabinets membres de notre réseau au bénéfice de leurs clients.

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

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 935,9	100 %	1 880,1	100 %	+55,8	+2,97 %
Charges Externes	100,6	5,20 %	98,4	5,24 %	+2,2	+2,24 %
Dont Loyer	27,7		26,8		+1,0	+3,59 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	85,0	4,82 %	83,7	4,91 %	+1,3	+1,52 %
 GROS BOURG	108,3	5,11 %	107,1	5,26 %	+1,2	+1,12 %
 ZONE URBAINE	96,7	5,53 %	93,8	5,43 %	+2,9	+3,13 %
 CENTRE COMMERCIAL	161,9	5,51 %	155,3	5,42 %	+6,6	+4,22 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	56,4	7,29 %	55,8	7,33 %	+0,6	+1,0 %
De 1 000 € à < 1 500 €	73,1	5,77 %	72,1	5,83 %	+1,0	+1,44 %
De 1 500 € à < 2 000 €	89,0	5,10 %	87,9	5,17 %	+1,1	+1,23 %
De 2 000 € à < 2 500 €	114,0	5,09 %	112,3	5,17 %	+1,7	+1,49 %
De 2 500 € à < 4 000 €	139,0	4,65 %	136,3	4,70 %	+2,7	+1,98 %
>= 4 000 €	267,1	5,03 %	259,4	5,01 %	+7,7	+2,97 %

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 5,20 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2020 de + 2,24 %. 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

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 935,9	100 %	1 880,1	100 %	+55,8	+2,97 %
Loyer	27,7	1,43 %	26,8	1,42 %	+1,0	+3,59 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2020		2019		VARIATION	
 ZONE RURALE	23,2	1,32 %	22,2	1,30 %	+1,0	+4,45 %
 GROS BOURG	28,2	1,33 %	27,5	1,35 %	+0,6	+2,32 %
 ZONE URBAINE	26,2	1,50 %	25,4	1,47 %	+0,8	+3,27 %
 CENTRE COMMERCIAL	53,2	1,81 %	50,7	1,77 %	+2,5	+4,96 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	15,5	2,00 %	15,3	2,01 %	+0,2	+1,33 %
De 1 000 € à < 1 500 €	20,0	1,58 %	19,4	1,57 %	+0,6	+2,98 %
De 1 500 € à < 2 000 €	27,7	1,58 %	24,0	1,41 %	+3,7	+15,24 %
De 2 000 € à < 2 500 €	30,6	1,37 %	29,5	1,36 %	+1,1	+3,71 %
De 2 500 € à < 4 000 €	39,0	1,31 %	37,8	1,30 %	+1,2	+3,24 %
>= 4 000 €	72,2	1,36 %	68,0	1,31 %	+4,2	+6,16 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 27.700 euros et représente 1,43 % 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 2 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1.000.000 d'euros contre 1,31 % pour celles de plus de 2.000.000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux a fortement progressé en 2020 (+ 4,96 %). Nous constatons dans toutes les catégories une hausse sensible de ce poste (+ 3,59 %). Une vigilance s'impose dans le cadre du renouvellement du bail lors de son échéance. Une analyse toute particulière des facteurs de commercialité propres à l'officine pourra parfois conduire à une révision à la baisse du loyer et plus particulièrement pour les pharmacies dites de passage touchées par la crise sanitaire.

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

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 935,9	100 %	1 880,1	100 %	+55,8	+2,97 %
Charges de personnel	204,6	10,57 %	197,8	10,52 %	+6,9	+3,47 %
Cotisations sociales TNS	42,9	2,21 %	41,8	2,22 %	+1,1	+2,64 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	179,2	10,17 %	173,4	10,18 %	+5,8	+3,33 %
 GROS BOURG	223,1	10,53 %	215,5	10,58 %	+7,6	+3,52 %
 ZONE URBAINE	183,8	10,51 %	178,8	10,35 %	+5,0	+2,80 %
 CENTRE COMMERCIAL	347,6	11,83 %	336,2	11,72 %	+11,4	+3,40 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	69,8	9,03 %	68,2	8,95 %	+1,7	+2,46 %
De 1 000 € à < 1 500 €	129,4	10,21 %	125,1	10,12 %	+4,2	+3,37 %
De 1 500 € à < 2 000 €	179,2	10,26 %	173,8	10,23 %	+5,4	+3,12 %
De 2 000 € à < 2 500 €	239,6	10,70 %	232,1	10,68 %	+7,5	+3,23 %
De 2 500 € à < 4 000 €	323,9	10,84 %	313,1	10,79 %	+10,8	+3,45 %
>= 4 000 €	624,4	11,76 %	618,9	11,96 %	+5,5	+0,88 %

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 10,57 % du C.A.H.T. contre 10,52 % en 2019. Ils progressent de 3,47 % et montrent une augmentation sensible de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine. Seules les officines de plus de 4.000.000 d'euros semblent maîtriser la hausse de ce poste. Les frais de personnel absorbent plus d'un tiers de la marge brute globale. Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude horaire. Les officines pourvues d'un seul titulaire ont un ratio de frais de personnel de 11,20 % alors qu'il ressort à 9,52 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Le développement et la mise en place des services et nouvelles missions nécessitent un renforcement des qualifications et des compétences. La difficulté de recrutement dans certaines régions renchérit également le coût salarial.

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



06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

LES COTISATIONS SOCIALES TNS.

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 935,9	100 %	1 880,1	100 %	+55,8	+2,97 %
Cotisations sociales TNS	42,9	2,21 %	41,8	2,22 %	+1,1	+2,64 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	42,6	2,42 %	41,6	2,44 %	+1,1	+2,56 %
 GROS BOURG	45,5	2,15 %	44,5	2,18 %	+1,1	+2,37 %
 ZONE URBAINE	39,9	2,28 %	38,7	2,24 %	+1,2	+2,99 %
 CENTRE COMMERCIAL	48,1	1,64 %	46,9	1,64 %	+1,2	+2,50 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	26,1	3,37 %	26,1	3,42 %	-0,0	-0,01 %
De 1 000 € à < 1 500 €	33,2	2,62 %	32,2	2,60 %	+1,1	+3,28 %
De 1 500 € à < 2 000 €	43,5	2,49 %	41,5	2,44 %	+1,9	+4,69 %
De 2 000 € à < 2 500 €	46,2	2,06 %	44,9	2,07 %	+1,3	+2,92 %
De 2 500 € à < 4 000 €	58,8	1,97 %	57,2	1,97 %	+1,6	+2,74 %
>= 4 000 €	71,9	1,35 %	74,7	1,44 %	-2,8	-3,77 %

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 2,21 % du C.A.H.T.. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,24 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 2,01 % pour celles relevant de l'IS. Nous assistons à une certaine stabilité de ce poste en lien direct avec le niveau de rémunération du pharmacien titulaire.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE DU PHARMACIEN TITULAIRE.

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 935,9	100 %	1 880,1	100 %	+55,8	+2,97 %
Rémunération de gérance nette	50,3	2,60 %	49,6	2,64 %	+0,7	+1,48 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2020		2019		VARIATION	
 ZONE RURALE	49,5	2,81 %	48,4	2,84 %	+1,0	+2,08 %
 GROS BOURG	56,6	2,67 %	55,4	2,72 %	+1,2	+2,20 %
 ZONE URBAINE	44,6	2,55 %	44,1	2,55 %	+0,5	+1,12 %
 CENTRE COMMERCIAL	58,4	1,99 %	59,5	2,07 %	-1,1	-1,77 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	22,2	2,87 %	21,7	2,85 %	+0,6	+2,55 %
De 1 000 € à < 1 500 €	37,6	2,97 %	37,4	3,02 %	+0,3	+0,69 %
De 1 500 € à < 2 000 €	50,7	2,90 %	49,2	2,90 %	+1,4	+2,91 %
De 2 000 € à < 2 500 €	61,8	2,76 %	61,2	2,82 %	+0,6	+0,95 %
De 2 500 € à < 4 000 €	70,9	2,37 %	70,9	2,44 %	-0,0	-0,01 %
>= 4 000 €	82,6	1,56 %	78,4	1,52 %	+4,2	+5,30 %

En milliers d'euros



Compte tenu du nombre croissant 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 50.300 euros et représente 2,60 % du C.A.H.T.. Le pharmacien titulaire consacre environ 20 % de l'Excédent Brut d'Exploitation de l'officine à se rémunérer. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine ; 22.200 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros contre 70.900 euros pour une officine de plus de 2.500.000 d'euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet toujours pas de rémunérer correctement le titulaire. Seule une baisse significative des prix de cession de ce type d'officine permettra de rémunérer correctement le titulaire et d'attirer à nouveau les prétendants à l'installation pour ce type d'officine. Le niveau de rémunération aura un impact direct sur le prix de cession de l'officine par l'application du multiple de l'E.B.E. retraité, déduction faite de la rémunération souhaitée du futur titulaire.

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



07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

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

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2019 ET 2020

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 935,9	100 %	1 880,1	100 %	+55,8	+2,97 %
Excédent brut d'exploitation	238,0	12,30 %	236,7	12,59 %	+1,3	+0,55 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	232,0	13,17 %	230,2	13,51 %	+1,8	+0,79 %
 GROS BOURG	262,8	12,41 %	259,9	12,76 %	+2,9	+1,13 %
 ZONE URBAINE	203,7	11,66 %	203,2	11,76 %	+0,6	+0,28 %
 CENTRE COMMERCIAL	334,5	11,39 %	339,9	11,85 %	-5,4	-1,58 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	78,5	10,15 %	81,7	10,72 %	-3,2	-3,90 %
De 1 000 € à < 1 500 €	147,6	11,65 %	145,5	12,66 %	+2,1	+1,44 %
De 1 500 € à < 2 000 €	213,2	12,21 %	211,5	12,66 %	+1,8	+0,84 %
De 2 000 € à < 2 500 €	283,4	12,66 %	282,1	12,98 %	+1,3	+0,45 %
De 2 500 € à < 4 000 €	386,8	12,94 %	384,8	13,27 %	+2,0	+0,51 %
>= 4 000 €	611,5	11,52 %	607,8	11,75 %	+3,7	+0,61 %

En milliers d'euros



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

En effet, il prend en compte toutes les charges inhérentes à l'activité proprement dite, exception faite, d'une part des charges financières (liées directement à la "surface financière" du pharmacien ou à son ancienneté dans son installation), d'autre part des dotations aux amortissements et aux provisions (dépendant des choix fiscaux et des décisions d'investissement du titulaire). Son montant constitue la ressource d'exploitation qui doit permettre d'une part, de 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 238.000 euros (12,30 % du C.A.H.T.) contre 236.700 euros (12,59 % du C.A.H.T.) en 2019. L'E.B.E. a progressé en valeur absolue de 1.300 euros. L'évolution de la marge brute globale (+ 11.400 euros) a compensé l'évolution des charges externes (+ 2.200 euros) et des frais de personnel (+ 6.900 euros). Les pharmacies de centres commerciaux ont vu leur E.B.E. diminuer par le poids de leurs frais de structure face à l'impact de la crise sanitaire sur leur activité. Les officines de centres-villes sont à l'équilibre. Enfin de façon plus inquiétante, les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros enregistrent un nouveau recul de leur E.B.E. de 3.200 euros.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2020		2019		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	1 935,9	100,00 %	1 880,1	100,00 %	+55,8	+2,97 %
Ventes H.T.	1 691,0	87,35 %	1 674,4	89,06 %	+16,7	+1,00 %
Marge commerciale s/ ventes	354,3	20,95 %	381,9	22,81 %	-27,6	-7,23 %
Honoraires de dispensation + ROSP	196,5	10,15 %	159,4	8,48 %	+37,1	+23,27 %
Autres prestations	48,3	2,50 %	46,3	2,46 %	+2,1	+4,47 %
Sous-traitance	2,1	0,00 %	1,9	0,10 %	+0,2	+9,06 %
Marge Brute Globale	597,0	30,84 %	585,6	31,15 %	+11,4	+1,95 %
Charges externes	100,6	5,20 %	98,4	5,24 %	+2,2	+2,24 %
Dont Loyer Pharmacie	27,7	1,43 %	26,8	1,42 %	+1,0	+3,59 %
Valeur Ajoutée	496,4	25,64 %	487,2	25,91 %	+9,2	+1,89 %
Impôts et taxes	10,7	0,55 %	10,9	0,58 %	-0,1	-1,27 %
Frais de personnel	204,6	10,57 %	197,8	10,52 %	+6,9	+3,47 %
Cotisations TNS	42,9	2,21 %	41,8	2,22 %	+1,1	+2,64 %
Excédent Brut d'Exploitation	238,0	12,30 %	236,7	12,59 %	+1,3	+0,55 %
Transferts charges / Autres produits	7,9	0,41 %	7,4	0,40 %	+0,5	+6,52 %
Dotations aux amortissements	20,7	1,07 %	20,2	1,08 %	+0,5	+2,34 %
Résultat financier	-7,3	-0,38 %	-9,0	-0,48 %	+1,7	-18,59 %
Résultat exceptionnel	-2,1	-0,11 %	-3,2	-0,17 %	+1,1	-34,95 %
Résultat retraité EI	215,8	11,15 %	211,8	11,26 %	+4,1	+1,93 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, nous constatons une évolution substantielle de la marge brute globale. L'évolution des honoraires à l'ordonnance semble compenser la nouvelle baisse de MDL. Nous constatons une nouvelle baisse des volumes et des prix masquée par un accroissement important des médicaments chers. La vente des masques et gels hydroalcooliques, les services à l'officine, la vaccination, les tests antigéniques ne semblent pas étrangers à cette performance.

Nous constatons une évolution de l'E.B.E. moyen de 1.300 euros mais avec de grandes disparités d'une officine à l'autre, les officines parisiennes ne peuvent être comparées aux pharmacies de province et que dire des officines de montagne. D'une manière générale, les officines de proximité ont tiré leur épingle du jeu au détriment des officines dites de passage. Les pharmacies réalisant un C.A.H.T. de moins de 1.000.000 d'euros ont constaté une nouvelle baisse de rentabilité, une attention toute particulière devra être portée à celles-ci qui demeurent les plus fragiles. Le résultat net ressort à 215.800 euros (11,15 % du C.A.H.T.). Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive et rentable. 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

	2020	2019
$C.A. \text{ T.T.C.} \div E.T.P.$	316,0	312,2

En milliers d'euros

La productivité s'est encore améliorée en 2020 sous l'effet des médicaments chers. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à 316.000 euros.

STOCK MOYEN

	2020		2019	
$Stock \text{ initial} + Stock \text{ final} \div 2$	172,8	8,93 %	168,8	8,98 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2020	2019
$Coût \text{ d'achat des marchandises vendues} \div Stock \text{ moyen}$	7,74	7,69

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2020	2019
$360 \text{ jours} \div Vitesse \text{ de rotation}$	47 jours	47 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 47 jours d'achats et reste identique à l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2020	2019
$Créances \text{ clients} \times 360 \text{ jours} \div C.A. \text{ T.T.C.}$	39,0	38,4
$C.A. \text{ T.T.C.}$	7 jours	7 jours

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

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2020	2019
$Dettes \text{ fournisseurs} \times 360 \text{ jours} \div Achat \text{ de marchandises T.T.C.}$	157,5	153,7
$Achat \text{ de marchandises T.T.C.}$	38 jours	38 jours

L'encours fournisseurs est de 38 jours d'achat et couvre le financement du stock à hauteur de 91 % de son montant.

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2020	2019
Dettes financières ⊕ C.A. H.T.	30,26 %	32,77 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 30 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon accéléré par la baisse des taux d'intérêts, et ce, malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2020	2019	VARIATION
Capitaux propres ⊕			
Dettes financières ⊖	216,5	190,9	+25,6
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 cette année de 25.600 euros pour atteindre 216.500 euros. La prudence a été de mise face à la crise, certains pharmaciens ont eu recours au PGE pour compenser leur baisse d'activité lors du confinement.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2020	2019	VARIATION
Actif circulant ⊖			
Dettes d'exploitation	40,1	41,7	-1,6

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 10 jours de chiffre d'affaires et reste stable.

TRÉSORERIE

	2020	2019	VARIATION
Fonds de roulement			
⊖ Besoin en fonds de roulement	176,4	149,3	+27,2

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie progresse et s'élève à 176.400 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses d'activité. Il conviendra toutefois de rembourser dans les prochains mois l'éventuel PGE.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2020	2019
Capitaux propres ⊕		
Total du bilan	0,55	0,52

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 55 % du total du bilan contre 52 % l'an dernier.



LA FORCE D'UN RÉSEAU

• Nord-Ouest

COHÉSIO RENNES

Experts : P. Denis, G. Steunou, C. Pautrel-Glez, C. Pavoiné, S. Mondher-Gallon, C. Laurent
35000 Rennes
Tél. : 02 99 50 31 92
E-mail : rennes@cohesio.net - www.cohesio.net

COHÉSIO AVRANCHES

Expert : H. Charbonneau
50300 Avranches
Tél. : 02 33 58 47 69
E-mail : avranches@cohesio.net

COHÉSIO PLÉRIN

Experts : A. Imbert, J.C. Balanant, H. Charbonneau, M. Passais
22190 Plérin
Tél. : 02 96 58 62 10
E-mail : plerin@cohesio.net

COHÉSIO QUIMPER

Experts : P. Le Garrec, L. Talec
29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 09 43
E-mail : quimper@cohesio.net

COHÉSIO VANNES

Expert : P. Le Garrec
56000 Vannes
Tél. : 02 22 48 11 70
E-mail : vannes@cohesio.net

SARL CABINET LE ROUX NANTES

Expert : P. Le Roux
44200 Nantes
Tél. : 02 40 04 18 44
E-mail : scleroux@wanadoo.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES CAEN

Experts : J. Lecoœur, L. Lepelletier, C. Labois, J.S. Beau
E. Delaubert, S. Delaunay, D. Landouzy, D. Brionne
14280 Saint-Contest
Tél. : 02 31 94 50 43
E-mail : accueil.caen@llaec.fr - www.llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES LE HAVRE

Experts : C. Labois, E. Delaubert, S. Delaunay
76700 Harfleur
Tél. : 02 35 49 33 80
E-mail : accueil.lehavre@llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES LE MANS

Experts : J. Lecoœur, E. Delaubert, D. Brionne
72000 Le Mans
Tél. : 02 43 23 00 81
E-mail : accueil.lemans@llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES ROUEN

Experts : C. Labois, E. Delaubert
76800 Saint-Etienne-du-Rouvray
Tél. : 02 32 96 94 00
E-mail : accueil.rouen@llaec.fr

• Nord et Nord-Est

FCC LILLE

Experts : J.A. Aubrun, P. Betremieux, M. Ciarletta, O. Desplats, B. Legrand, L. Maertens, P. Maillet, V. Suing
Avocats : L. Williatte, B. Tessier
59700 Marcq-en-Barœul
Tél. : 03 20 14 94 14
E-mail : contact@fccconseil.com - www.fccconseil.com

FCC MAUBEUGE

Experts : J.A. Aubrun, P. Betremieux, M. Ciarletta, O. Desplats, B. Legrand, L. Maertens, P. Maillet, V. Suing
59600 Maubeuge
Tél. : 03 27 62 28 80
E-mail : contact@fccconseil.com

YZICO NANCY SIÈGE SOCIAL

Expert : M. N. Philippon
54000 Nancy
Tél. : 03 83 27 08 00
E-mail : siege@yzico.fr - yzico.fr

YZICO ARS-LAQUENEXY

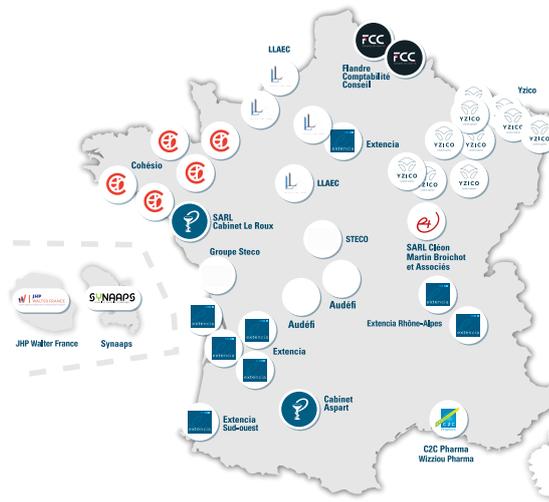
Expert : S. Leinheiser
57530 Ars-Laquenexy
Tél. : 03 87 32 38 39
E-mail : metz@yzico.fr

YZICO BAR-LE-DUC

Experts : T. Vautrin, D. Tourne, A. Veron
55000 Bar-le-Duc
Tél. : 03 29 79 26 66
E-mail : barleduc@yzico.fr

YZICO BRIEY

Expert : O. Roussey
54150 Briey
Tél. : 03 82 46 03 07
E-mail : brie@yzico.fr



YZICO CHAUMONT

Expert : C. Haus
52000 Chaumont
Tél. : 03 25 32 65 78
E-mail : chaumont@yzico.fr

YZICO COMMERCY

Expert : A. Friedrich
55200 Commercy
Tél. : 03 29 91 43 02
E-mail : commercy@yzico.fr

YZICO ÉPINAL

Expert : J. Métais
88000 Épinal
Tél. : 03 29 34 31 27
E-mail : epinal@expertiscfe.fr

YZICO FREYMING-MERLEBACH

Expert : F. Rebeschini
57800 Freyming-Merlebach
Tél. : 03 87 29 29 30
E-mail : merlebach@expertiscfe.fr

YZICO HAGUENAU

Expert : M. Schnell
67500 Haguenau
Tél. : 03 88 93 92 12
E-mail : haguenau@yzico.fr

YZICO LA-PORTE-DU-DER

Expert : C. Eygonnet
52220 La-Porte-du-Der
Tél. : 03 25 96 98 68
E-mail : amarchande@yzico.fr

YZICO NANCY

Expert : J. L. Grenier
54000 Nancy
Tél. : 03 83 18 98 98
E-mail : nancyjardinsdeau@yzico.fr

YZICO REMIREMONT

Expert : D. Hurstel
88200 Remiremont
Tél. : 03 29 62 31 58
E-mail : remiremont@yzico.fr

YZICO SAINT-DIZIER

Expert : C. Eygonnet
52100 Saint-Dizier
Tél. : 03 25 96 98 68
E-mail : saintdizier@yzico.fr

YZICO SAINT-MIHIEL

Expert : A. Friedrich
55300 Saint-Mihiel
Tél. : 03 29 90 27 24
E-mail : saintmihiel@yzico.fr

YZICO SARREBOURG

Expert : F. Didier
57400 Sarrebourg
Tél. : 03 87 03 25 96
E-mail : sarrebourg@yzico.fr

YZICO SARREGUEMINES

Expert : M. Schnell
57200 Sarreguemines
Tél. : 03 87 95 25 69
E-mail : sarreguemines@yzico.fr

YZICO TOUL

Expert : J.-L. Viaux
54200 Toul
Tél. : 03 83 65 36 00
E-mail : toul@expertiscfe.fr

YZICO TOUL

Expert : B. Legier
54200 Toul
Tél. : 03 83 43 20 03
E-mail : toul@yzico.fr

YZICO VERDUN

Expert : C. Hermal
55100 Verdun
Tél. : 03 29 86 01 90
E-mail : figec.meuse@expertiscfe.fr

YZICO VERDUN

Expert : P. Mager
55100 Verdun
Tél. : 03 29 86 65 12
E-mail : verdun@yzico.fr

YZICO VILLERS-LÈS-NANCY

Expert : F. Pettidémange
57600 Villers-lès-Nancy
Tél. : 03 83 67 69 00
E-mail : nancy@expertiscfe.fr

YZICO YUTZ

Expert : A. Salmon
57970 Yutz
Tél. : 03 82 34 05 34
E-mail : yutz@expertiscfe.fr

CLÉON MARTIN BROICHOT ET ASSOCIÉS

Experts : P. Cléon, L. Martin, N. Saillard, T. Paulin
21000 Dijon
Tél. : 03 80 53 18 53
E-mail : cmb@ecomb.com - www.cleon-martin-broichot.com

• Sud-Est

C2C PHARMA - WIZIYOU PHARMA

Experts : L. Caneji, N. Trikian, R. Agathe, C. Martini
13016 Marseille
Tél. : 04 91 11 00 00
E-mail : contact@c2cpharma.com - www.c2cpharma.com

EXTENCIA RHÔNE-ALPES LYON

Experts : G. De Marchi, P. Ribac
69004 Lyon
Tél. : 04 78 38 10 60
E-mail : extenciara@extencia.fr

EXTENCIA RHÔNE-ALPES GRENOBLE

Experts : G. De Marchi, P. Ribac
38240 Meylan
Tél. : 04 76 18 59 70
E-mail : extenciara@extencia.fr

• Sud-Ouest

AUDEFI EXPERTISE COMPTABLE LIMOGES

Experts : S. Bouteram, M. Camilleri, F. Merigot
87000 Limoges
Tél. : 05 55 32 22 81
E-mail : romanet@audefi.fr - www.audefi.fr

AUDEFI EXPERTISE COMPTABLE LIMOGES

Experts : X. Blanc, B. Dezeyraud, J. Lebrin, C. Terrade, F. Vigier, V. Baron
87000 Limoges
Tél. : 05 55 32 50 32
E-mail : legouve@audefi.fr

CABINET ASPART

Expert : L. Aspart
31000 Toulouse
Tél. : 05 34 44 51 00
E-mail : cabinetaspart@gmail.com

EXTENCIA SUD-OUEST

Experts : D. Ascarateil, B. Boirie, C. Bourdier, M. Grosse, W. Motard, J. Grosse, T. Grosse
33000 Bordeaux
Tél. : 05 57 10 28 28
E-mail : extencia@extencia.fr - www.extencia.fr

EXTENCIA ANGLLET

Experts : B. Boirie, T. Grosse, J. Grosse
64600 Anglet
Tél. : 05 59 03 04 94 ou 05 59 52 88 55
E-mail : extenciaanglet@extencia.fr

EXTENCIA BRUGES

Expert : W. Motard
33520 Bruges
Tél. : 05 57 10 28 28
E-mail : extencia@extencia.fr

EXTENCIA LANGON

Experts : T. Hardy, W. Motard
33210 Langon
Tél. : 05 56 76 11 96
E-mail : extencialangon@extencia.fr

EXTENCIA LIBOURNE

Experts : T. Hardy, W. Motard
33500 Libourne
Tél. : 05 57 25 22 52
E-mail : extencialibourne@extencia.fr

EXTENCIA LESPARRE-MÉDOC

Experts : B. Boirie, C. Bourdier, D. Bracher
33340 Lesparre-Médoc
Tél. : 05 56 41 03 68
E-mail : extenciamedoc@extencia.fr

EXTENCIA VILLENAVE D'ORNON

Experts : C. Bourdier, C. Dominici
33140 Villenave d'Ornon
Tél. : 05 56 87 06 24
E-mail : extenciavillenave@extencia.fr

STECO - SITE DE POITIERS

Expert : M. P. Gandouin
86000 Poitiers
Tél. : 05 49 58 05 05
E-mail : mpgandouin@steco.fr - www.steco.fr

STECO - SITE DE LA ROCHELLE

Expert : D. Simonneau
17140 Lagard
Tél. : 05 46 67 27 22
E-mail : dsimonneau@steco.fr

• Paris Île-de-France

EXTENCIA PARIS

Expert : D. Ascarateil
75009 Paris
Tél. : 01 75 43 62 50
E-mail : extenciaparis@extencia.fr - www.extencia.fr

• Départements d'Outre-Mer

SYNAAPS LAMENTIN

Experts : F. Bonniol, C. Chasseur, O. Perronnette
97232 Lamentin - Martinique
Tél. : 05 96 77 05 85
E-mail : cchasseur@synaaps.fr - www.synaaps.fr

JHP SIÈGE SOCIAL SAINT-PIERRE

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97410 Saint-Pierre - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr - www.jhp.fr

JHP LE TAMPON

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97430 Le Tampon - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-JOSEPH

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97480 Saint-Joseph - La Réunion
Tél. : 02 65 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-DENIS

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97490 Saint-Denis - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP LE PORT

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97420 Le Port - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-PAUL

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97460 Saint-Paul - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-LEU

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97436 Saint-Leu - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-ANDRÉ

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97440 Saint-André - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr



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