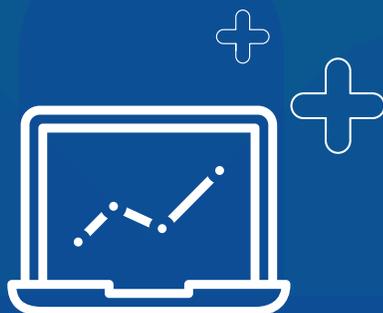




EXPERTS-COMPTABLES



# STATISTIQUES RÉGIONALES DE LA PHARMACIE RÉGION NORMANDIE-MAINE

ÉDITION  
2021

SUR UN ÉCHANTILLON DE  
**429 OFFICINES**

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



LES JOURNÉES  
DE L'INSTALLATION

19 & 21.10.2021

SAISON 15



LA JOURNÉE  
DES TITULAIRES

18.11.2021

SAISON 15

PLUS D'INFORMATIONS SUR :  
[www.llaec.fr](http://www.llaec.fr)

# + ÉDITO

LLA EXPERTS-COMPTABLES,  
SPÉCIALISTE DANS LA GESTION D'OFFICINES.



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 et c'est essentiel dans notre relation.

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

À 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 qu'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 ces quinze dernières

années (+ 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 est une affaire de spécialistes, les experts LLA vous souhaitent une bonne réception de cette étude statistique portant sur **un échantillon de 429 officines clientes.**

Qu'elle vous apporte toute la pertinence recherchée et reste l'outil de référence régionale de votre profession.

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

Bonne lecture.

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

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **429 officines clientes de LLA.**

# SOMMAIRE



<b>1. STATISTIQUES LLA</b>	<b>4</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Prix de cession et apport personnel</li><li>• Prix de cession en multiple de l'E.B.E.</li></ul>	
<b>2. POPULATION ÉTUDIÉE</b>	<b>5</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Répartition par zones géographiques</li><li>• Répartition par tranches de chiffre d'affaires</li><li>• Répartition par formes juridiques</li></ul>	
<b>3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ</b>	<b>6 à 9</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Répartition des ventes</li><li>• Honoraires</li><li>• Autres prestations de services</li><li>• Chiffre d'affaires</li></ul>	
<b>4. ANALYSE DE LA MARGE</b>	<b>10</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Évolution de la marge brute globale</li><li>• Répartition par zones géographiques</li><li>• Répartition par tranches de chiffre d'affaires</li></ul>	
<b>5. LES CHARGES EXTERNES</b>	<b>11 à 12</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Charges externes</li><li>• Loyer</li></ul>	
<b>6. LES CHARGES DE PERSONNEL</b>	<b>13 à 15</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Frais de personnel</li><li>• Rémunération du pharmacien titulaire</li><li>• Cotisations sociales TNS</li></ul>	
<b>7. ANALYSE DES RENTABILITÉS</b>	<b>16 à 17</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• L'Excédent Brut d'Exploitation</li><li>• Les soldes intermédiaires de gestion</li></ul>	
<b>8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE</b>	<b>18 à 19</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Rendement par intervenant à l'officine</li><li>• Stock moyen</li><li>• Vitesse de rotation du stock</li><li>• Nombre de jours d'achats couverts par le stock</li><li>• Durée des crédits clients</li><li>• Durée des dettes fournisseurs</li><li>• Taux d'endettement</li><li>• Fonds de roulement</li><li>• Besoin en fonds de roulement</li><li>• Trésorerie</li><li>• Autonomie financière</li></ul>	

# 01 / STATISTIQUES LLA 2021

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 présentons cette étude sur les prix de cession pratiqués dans notre région et sur le montant de l'apport personnel nécessaire à l'installation.

	2020	2019	2018	2017	2016	2015
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 761	1 737	1 749	1 388	1 508	1 736
APPORT PERSONNEL	211	261	301	190	243	278
%	12 %	15 %	17 %	14 %	16 %	16 %
% DU C.A.H.T.	82 %	80 %	81 %	79 %	77 %	80 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. <sup>(1)</sup>	6,75	6,76	6,56	6,80	6,60	6,85

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

En milliers d'euros

**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.**

**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 12 % du prix de cession moyen du fonds de commerce et confirme la tendance baissière de l'apport 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 8 jours de C.A.H.T..

Nous constatons pour 2020 un prix d'achat moyen de 1 761 000 euros contre 1 737 000 euros en 2019. Nous assistons, de la part des acquéreurs, à une course à la 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 notre région.

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

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 des cessions suivies par LLA, le prix d'achat moyen (1 761 000 euros) représente 6,75 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 6,75. 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 €	6,56	76 %
C.A. > 2 000 €	6,85	85 %

En milliers d'euros

**Le prix d'achat moyen (1 761 000 euros) représente 6,75 fois l'Excédent Brut d'Exploitation**

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.

# 02 / POPULATION ÉTUDIÉE

RÉPARTITION DE L'ÉCHANTILLON : PARTOUT EN RÉGION NORMANDIE-MAINE ET SUR TOUT TYPE D'OFFICINE.

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	154	35,93 %
 GROS BOURG	129	30,08 %
 ZONE URBAINE	128	29,81 %
 CENTRE COMMERCIAL	18	4,18 %
<b>TOTAL</b>	<b>429</b>	<b>100 %</b>

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

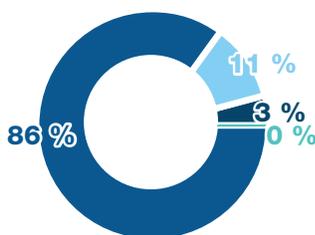
	NOMBRE	%
< 1 000 K€	56	13,09 %
De 1 000 à < 1 500 K€	88	20,61 %
De 1 500 à < 2 000 K€	90	20,89 %
De 2 000 à < 2 500 K€	86	20,06 %
De 2 500 à < 4 000 K€	90	20,89 %
> = 4 000 K€	19	4,46 %
<b>TOTAL K€</b>	<b>429</b>	<b>100 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	14	3,34 %
S.N.C.	1	0,28 %
S.E.L.	367	85,52 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	47	10,86 %
<b>TOTAL</b>	<b>429</b>	<b>100 %</b>

-  Entreprise individuelle
-  S.N.C.
-  S.E.L.
-  E.U.R.L. et S.A.R.L.



À partir d'un échantillon de 429 officines sélectionnées parmi nos clients de notre société d'expertise comptable, 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 plus de 95 % de l'échantillon étudié. La SEL avec une fiscalité IS reste la forme la plus prisée 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,  
UNE ANALYSE INDISPENSABLE.

## RÉPARTITION DES VENTES

	2020	2019	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 742,7 K€	1 726,8 K€	+0,92 %
2,1 <sup>(1)</sup> %	1 249,4 K€	1 245,5 K€	+0,31 %
5,5 %	185,6 K€	174,8 K€	+6,22 %
10 %	91,7 K€	96,1 K€	-4,53 %
20 %	216,0 K€	210,4 K€	+2,64 %
<sup>(1)</sup> Hors honoraires	214,6 K€	173,8 K€	+23,45 %

En milliers d'euros



## ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (HONORAIRES COMPRIS)

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	9,7 %	22,6 %	36,2 %	31,5 %



**Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) progressent par rapport à 2019 (+ 0,92 %).**

Cette moyenne cache de grandes disparités d'une pharmacie à l'autre, près d'un tiers des officines voit son chiffre d'affaires diminuer en 2020. L'analyse des seules ventes par taux de T.V.A. montre une stabilité de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de + 0,31 % mais portée à + 3,15 % 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 + 2,50 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 6,22 % pour le 5,5 %, boosté par la vente des masques et gels hydroalcooliques, + 2,64 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription. Enfin, le marché de l'OTC enregistre un net recul de - 4,53 % 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

## HONORAIRES : LES CHIFFRES D'UNE NOUVELLE RÉMUNÉRATION.

### HONORAIRES + ROSP

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
VENTES H.T.	1 742,7	86,73 %	1 726,8	88,44 %	<b>+16,0</b>	<b>+0,92 %</b>
HONORAIRES + ROSP	214,6	10,68 %	173,8	8,90 %	<b>+40,8</b>	<b>+23,45 %</b>
AUTRES PRESTATIONS	52,1	2,59 %	51,9	2,66 %	<b>+0,1</b>	<b>+0,27 %</b>
VENTES + PRESTATIONS	<b>2 009,4</b>	<b>100 %</b>	<b>1 952,5</b>	<b>100 %</b>	<b>+56,9</b>	<b>+2,91 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	192,5	10,75 %	156,0	9,00 %	<b>+36,5</b>	<b>+23,37 %</b>
 GROS BOURG	250,1	10,69 %	204,0	8,97 %	<b>+46,1</b>	<b>+22,57 %</b>
 ZONE URBAINE	189,7	10,67 %	152,0	8,73 %	<b>+37,7</b>	<b>+24,82 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	326,3	10,27 %	265,1	8,51 %	<b>+61,2</b>	<b>+23,09 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 K€	84,2	11,00 %	60,6	8,02 %	<b>+23,6</b>	<b>+39,02 %</b>
De 1 000 K€ à < 1 500 K€	134,5	10,73 %	97,5	7,90 %	<b>+37,1</b>	<b>+38,05 %</b>
De 1 500 K€ à < 2 000 K€	190,2	10,87 %	133,6	7,89 %	<b>+56,6</b>	<b>+42,37 %</b>
De 2 000 K€ à < 2 500 K€	235,6	10,50 %	169,5	7,80 %	<b>+66,1</b>	<b>+39,00 %</b>
De 2 500 K€ à < 4 000 K€	318,2	10,71 %	222,1	7,76 %	<b>+96,0</b>	<b>+43,24 %</b>
>= 4 000 K€	399,1	8,26 %	351,6	7,42 %	<b>+47,5</b>	<b>+13,53 %</b>

En milliers d'euros



**Les honoraires ont largement progressé (+ 23,45 %) par la revalorisation au 1<sup>er</sup> janvier 2020 des honoraires à l'ordonnance (soit + 40 800 euros en valeur) 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 10,68 % 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 (+ 13,53 %) ; 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 M.D.L. et honoraires unitaires identiques à l'année précédente) et sera, en ce sens, révélateur en termes de performances économiques.

# 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.	2 009,4	100 %	1 952,5	100 %	<b>+56,9</b>	<b>+2,91 %</b>
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	52,1	2,59 %	51,9	2,66 %	<b>+0,1</b>	<b>+0,27 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
 ZONE RURALE	50,6	2,83 %	50,9	2,93 %	<b>-0,3</b>	<b>-0,51 %</b>
 GROS BOURG	66,1	2,82 %	66,6	2,93 %	<b>-0,6</b>	<b>-0,84 %</b>
 ZONE URBAINE	39,3	2,21 %	38,0	2,18 %	<b>+1,4</b>	<b>+3,59 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	55,1	1,74 %	55,2	1,77 %	<b>-0,1</b>	<b>-0,10 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 K€	16,9	2,21 %	17,5	2,32 %	<b>-0,6</b>	<b>-3,55 %</b>
De 1 000 à < 1 500 K€	28,6	2,28 %	27,3	2,21 %	<b>+1,3</b>	<b>+4,77 %</b>
De 1 500 à < 2 000 K€	43,8	2,50 %	42,1	2,48 %	<b>+1,8</b>	<b>+4,16 %</b>
De 2 000 à < 2 500 K€	53,8	2,40 %	53,8	2,48 %	<b>-0,1</b>	<b>-0,11 %</b>
De 2 500 à < 4 000 K€	87,9	2,96 %	88,9	3,10 %	<b>-1,0</b>	<b>-1,13 %</b>
>= 4 000 K€	127,5	2,64 %	131,7	2,78 %	<b>-4,2</b>	<b>-3,19 %</b>

En milliers d'euros



Les autres prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques. Nous constatons une relative stabilité des conditions accordées par les génériqueurs, 52 100 euros contre 51 900 euros en 2019, soit une progression de + 0,27 %.

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 LLA.**

# 03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

## COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

### RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020	2019	VARIATION	
<b>Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + prestations)</b>	2 009,4	1 952,5	<b>+56,9</b>	<b>+2,91 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020	2019	VARIATION	
 <b>ZONE RURALE</b>	1 791,2	1 733,8	<b>+57,4</b>	<b>+3,31 %</b>
 <b>GROS BOURG</b>	2 339,1	2 275,2	<b>+63,9</b>	<b>+2,81 %</b>
 <b>ZONE URBAINE</b>	1 777,3	1 740,8	<b>+36,5</b>	<b>+2,09 %</b>
 <b>CENTRE COMMERCIAL</b>	3 175,6	3 113,8	<b>+61,7</b>	<b>+1,98 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020	2019	VARIATION	
<b>&lt; 1 000 K€</b>	765,2	755,3	<b>+9,9</b>	<b>+1,31 %</b>
<b>De 1 000 à &lt; 1 500 K€</b>	1 254,5	1 233,9	<b>+20,6</b>	<b>+1,67 %</b>
<b>De 1 500 à &lt; 2 000 K€</b>	1 748,8	1 692,6	<b>+56,2</b>	<b>+3,32 %</b>
<b>De 2 000 à &lt; 2 500 K€</b>	2 243,1	2 172,0	<b>+71,1</b>	<b>+3,28 %</b>
<b>De 2 500 à &lt; 4 000 K€</b>	2 969,8	2 864,4	<b>+105,4</b>	<b>+3,68 %</b>
<b>&gt;= 4 000 K€</b>	4 830,5	4 735,0	<b>+95,5</b>	<b>+2,02 %</b>

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 + 2,91 % 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 plus de 3 %.**

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 centres-villes progressent de + 2,09 % alors que les pharmacies rurales performant à + 3,31 %. Les pharmacies de centres commerciaux 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).

# 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	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
Rappel C.A.H.T.	2 009,4	100 %	1 952,5	100 %	+56,9	+2,91 %
Marge brute globale	<b>633,9</b>	<b>31,55 %</b>	<b>623,9</b>	<b>31,96 %</b>	<b>+10,0</b>	<b>+1,59 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
 ZONE RURALE	569,3	31,78 %	561,4	32,38 %	<b>+7,9</b>	<b>+1,40 %</b>
 GROS BOURG	739,7	31,63 %	727,6	31,98 %	<b>+12,1</b>	<b>+1,66 %</b>
 ZONE URBAINE	555,6	31,26 %	546,5	31,39 %	<b>+9,1</b>	<b>+1,67 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	985,6	31,04 %	995,8	31,98 %	<b>-10,2</b>	<b>-1,02 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
< 1 000 K€	242,2	31,66 %	238,5	31,57 %	<b>+3,8</b>	<b>+1,57 %</b>
De 1 000 à < 1 500 K€	390,0	31,09 %	386,5	31,32 %	<b>+3,5</b>	<b>+0,90 %</b>
De 1 500 à < 2 000 K€	552,2	31,58 %	539,5	31,87 %	<b>+12,8</b>	<b>+2,37 %</b>
De 2 000 à < 2 500 K€	701,7	31,28 %	689,7	31,75 %	<b>+12,1</b>	<b>+1,75 %</b>
De 2 500 à < 4 000 K€	946,2	31,86 %	927,7	32,39 %	<b>+18,5</b>	<b>+2,00 %</b>
>= 4 000 K€	1 525,4	31,58 %	1 523,3	32,17 %	<b>+2,1</b>	<b>+0,14 %</b>

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et l'ensemble des honoraires) s'élève pour 2020 à 633 900 euros (31,55 % du C.A.H.T.) contre 623 900 euros (31,96 % du C.A.H.T.) en 2019 et progresse en valeur absolue de 10 000 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 à l'exception des officines de centres commerciaux. La revalorisation des honoraires dits à l'ordonnance semble compenser la baisse de la M.D.L. 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. Il sert à mesurer le poids des honoraires dans la composition de sa marge et facilite 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 notre réseau CGP au bénéfice de nos 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.	2 009,4	100 %	1 952,5	100 %	+56,9	+2,91 %
Charges Externes	98,6	4,91 %	96,5	4,94 %	+2,1	+2,14 %
Dont Loyer	27,4		27,1		+0,3	+1,04 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	81,9	4,57 %	81,1	4,68 %	+0,8	+0,98 %
 GROS BOURG	108,1	4,62 %	105,3	4,63 %	+2,8	+2,65 %
 ZONE URBAINE	96,8	5,45 %	94,0	5,40 %	+2,8	+3,02 %
 CENTRE COMMERCIAL	186,5	5,87 %	184,1	5,91 %	+2,3	+1,26 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 K€	52,7	6,89 %	51,4	6,80 %	+1,3	+2,55 %
De 1 000 à < 1 500 K€	66,8	5,33 %	65,6	5,32 %	+1,2	+1,84 %
De 1 500 à < 2 000 K€	86,3	4,93 %	83,6	4,94 %	+2,7	+3,17 %
De 2 000 à < 2 500 K€	105,2	4,69 %	104,6	4,82 %	+0,6	+0,60 %
De 2 500 à < 4 000 K€	134,1	4,52 %	130,1	4,54 %	+4,1	+3,12 %
>= 4 000 K€	241,4	5,00 %	238,7	5,04 %	+2,7	+1,13 %

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 4,91 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2020 de + 2,14 %. 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 SELON LE TYPE D'IMPLANTATION.

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

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
Rappel C.A.H.T.	2 009,4	100 %	1 952,5	100 %	+56,9	+2,91 %
Loyer	27,4	1,36 %	26,6	1,36 %	+0,8	+2,94 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
 ZONE RURALE	21,9	1,22 %	22,6	1,30 %	-0,6	-2,83 %
 GROS BOURG	29,2	1,25 %	28,2	1,24 %	+0,9	+3,33 %
 ZONE URBAINE	27,1	1,53 %	26,5	1,52 %	+0,6	+2,33 %
 CENTRE COMMERCIAL	63,3	1,99 %	60,3	1,94 %	+3,1	+5,10 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
< 1 000 K€	14,0	1,82 %	14,1	1,87 %	-0,1	-1,04 %
De 1 000 à < 1 500 K€	18,1	1,45 %	17,5	1,42 %	+0,6	+3,68 %
De 1 500 à < 2 000 K€	30,5	1,74 %	29,5	1,74 %	+1,0	+3,23 %
De 2 000 à < 2 500 K€	28,8	1,28 %	27,9	1,29 %	+0,8	+3,01 %
De 2 500 à < 4 000 K€	37,3	1,26 %	36,3	1,27 %	+1,0	+2,72 %
>= 4 000 K€	65,7	1,36 %	62,3	1,32 %	+3,4	+5,43 %

En milliers d'euros



**Le loyer moyen ressort à 27 400 euros et représente 1,36 % du C.A.H.T., il pèse pour près d'un tiers dans le montant total des frais généraux. Nous constatons une économie d'échelle en fonction de la taille de l'officine.**

Il représente 1,82 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 000 000 d'euros contre 1,27 % pour celles de plus de 2 000 000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux a fortement progressé en 2020 (+ 5,10 %). Nous constatons, dans toutes les catégories, une hausse sensible de ce poste à l'exception des officines rurales. 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	
Rappel C.A.H.T.	2 009,4	100 %	1 952,5	100 %	<b>+56,9</b>	<b>+2,91 %</b>
Charges de personnel	<b>218,5</b>	<b>10,88 %</b>	<b>212,2</b>	<b>10,87 %</b>	<b>+6,4</b>	<b>+3,00 %</b>
Cotisations sociales TNS	43,4	2,16 %	43,6	2,23 %	<b>-0,1</b>	<b>-0,26 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
 ZONE RURALE	183,5	10,25 %	178,2	10,28 %	<b>+5,3</b>	<b>+3,00 %</b>
 GROS BOURG	256,2	10,95 %	247,0	10,86 %	<b>+9,2</b>	<b>+3,71 %</b>
 ZONE URBAINE	199,2	11,21 %	194,2	11,16 %	<b>+5,0</b>	<b>+2,55 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	386,7	12,18 %	381,5	12,25 %	<b>+5,2</b>	<b>+1,35 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 K€	71,7	9,37 %	72,6	9,61 %	<b>-0,9</b>	<b>-1,21 %</b>
De 1 000 à < 1 500 K€	129,2	10,30 %	128,5	10,42 %	<b>+0,7</b>	<b>+0,55 %</b>
De 1 500 à < 2 000 K€	186,0	10,63 %	178,0	10,52 %	<b>+7,9</b>	<b>+4,45 %</b>
De 2 000 à < 2 500 K€	244,5	10,90 %	237,2	10,92 %	<b>+7,4</b>	<b>+3,10 %</b>
De 2 500 à < 4 000 K€	325,8	10,97 %	313,3	10,94 %	<b>+12,5</b>	<b>+3,97 %</b>
>= 4 000 K€	596,2	12,34 %	582,5	12,30 %	<b>+13,6</b>	<b>+2,34 %</b>

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 10,88 % du C.A.H.T. contre 10,87 % en 2019. Ils progressent de 3,00 % et montrent une augmentation sensible de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine. Seules les officines de moins de 1 500 000 euros semblent maîtriser la hausse de ce poste mais le plus souvent au détriment de la qualité de vie du titulaire. 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 11,55 % alors qu'il ressort à 9,56 % 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 et contribuent à l'évolution de ce poste. La difficulté de recrutement 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

## RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE DU PHARMACIEN TITULAIRE.

### RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	% C.A.H.T.	Montant	% C.A.H.T.	Différence	%
Rappel C.A.H.T.	2 009,4	100 %	1 952,5	100 %	+56,9	+2,91 %
Rémunération de gérance nette	65,0	3,24 %	64,2	3,29 %	+0,8	+1,21 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

Zone	2020		2019		VARIATION	
	Montant	% C.A.H.T.	Montant	% C.A.H.T.	Différence	%
ZONE RURALE	62,4	3,48 %	61,8	3,56 %	+0,6	+0,95 %
GROS BOURG	71,8	3,07 %	69,9	3,07 %	+1,9	+2,72 %
ZONE URBAINE	60,4	3,40 %	60,1	3,45 %	+0,4	+0,61 %
CENTRE COMMERCIAL	71,7	2,26 %	74,4	2,39 %	-2,8	-3,74 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Tranche	2020		2019		VARIATION	
	Montant	% C.A.H.T.	Montant	% C.A.H.T.	Différence	%
< 1 000 K€	31,2	4,08 %	30,8	4,07 %	+0,5	+1,52 %
De 1 000 à < 1 500 K€	49,8	3,97 %	48,9	3,96 %	+0,9	+1,87 %
De 1 500 à < 2 000 K€	61,9	3,54 %	61,3	3,62 %	+0,6	+0,96 %
De 2 000 à < 2 500 K€	80,3	3,58 %	79,4	3,65 %	+0,9	+1,15 %
De 2 500 à < 4 000 K€	84,0	2,83 %	83,3	2,91 %	+0,7	+0,83 %
>= 4 000 K€	91,8	1,90 %	90,0	1,90 %	+1,8	+1,95 %

En milliers d'euros



**Compte tenu du nombre croissant de sociétés, il est toujours 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 65 000 euros et représente 3,24 % 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 ; 31 200 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros contre 84 000 euros pour une officine de plus de 2 500 000 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.**

# 06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

## LES COTISATIONS SOCIALES TNS.

### COTISATIONS SOCIALES TNS

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
Rappel C.A.H.T.	2 009,4	100 %	1 952,5	100 %	+56,9	+2,91 %
Cotisations sociales TNS	43,4	2,16 %	43,6	2,23 %	-0,1	-0,26 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
 ZONE RURALE	42,6	2,38 %	43,7	2,52 %	-1,1	-2,43 %
 GROS BOURG	48,6	2,08 %	48,9	2,15 %	-0,3	-0,58 %
 ZONE URBAINE	37,6	2,12 %	36,7	2,11 %	+1,0	+2,61 %
 CENTRE COMMERCIAL	55,1	1,74 %	53,5	1,72 %	+1,6	+3,02 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
< 1 000 K€	24,8	3,24 %	25,3	3,34 %	-0,4	-1,73 %
De 1 000 à < 1 500 K€	33,8	2,70 %	33,7	2,73 %	+0,1	+0,28 %
De 1 500 à < 2 000 K€	41,0	2,34 %	39,2	2,31 %	+1,8	+4,60 %
De 2 000 à < 2 500 K€	45,8	2,04 %	46,7	2,15 %	-0,8	-1,77 %
De 2 500 à < 4 000 K€	61,1	2,06 %	61,0	2,13 %	+0,1	+0,11 %
>= 4 000 K€	60,6	1,26 %	67,4	1,42 %	-6,7	-10,00 %

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 2,16 % du C.A.H.T. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,14 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 2,05 % 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 LLA.**

# 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.	2 009,4	100 %	1 952,5	100 %	<b>+56,9</b>	<b>+2,91 %</b>
Excédent brut d'exploitation	<b>266,0</b>	<b>13,24 %</b>	<b>264,5</b>	<b>13,55 %</b>	<b>+1,4</b>	<b>+0,55 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	255,7	14,28 %	253,0	14,59 %	<b>+2,7</b>	<b>+1,07 %</b>
 GROS BOURG	317,6	13,58 %	317,6	13,96 %	<b>0,0</b>	<b>0,00 %</b>
 ZONE URBAINE	215,5	12,13 %	215,0	12,35 %	<b>+0,5</b>	<b>+0,24 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	342,5	10,79 %	359,5	11,55 %	<b>-17,0</b>	<b>-4,72 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 K€	86,9	11,36 %	86,1	11,39 %	<b>+0,9</b>	<b>+1,00 %</b>
De 1 000 à < 1 500 K€	155,4	12,39 %	154,1	13,79 %	<b>+1,3</b>	<b>+0,86 %</b>
De 1 500 à < 2 000 K€	233,7	13,36 %	233,5	13,79 %	<b>+0,2</b>	<b>+0,09 %</b>
De 2 000 à < 2 500 K€	299,4	13,35 %	294,0	13,54 %	<b>+5,4</b>	<b>+1,85 %</b>
De 2 500 à < 4 000 K€	414,2	13,95 %	413,1	14,42 %	<b>+1,2</b>	<b>+0,28 %</b>
>= 4 000 K€	601,3	12,45 %	609,3	12,87 %	<b>-8,0</b>	<b>-1,31 %</b>

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 266 000 euros (13,24 % du C.A.H.T.) contre 264 500 euros (13,55 % du C.A.H.T.) en 2019. L'E.B.E. a progressé en valeur absolue de 1 500 euros. L'évolution de la marge brute globale (+ 10 000 euros) a compensé l'évolution des charges externes (+ 2 100 euros) et des frais de personnel (+ 6 400 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, les officines dont le C.A.H.T. est supérieur à 4 000 000 d'euros enregistrent un recul de leur E.B.E. de 8 000 euros touchées par la baisse de fréquentation des officines dites de « passage ».

# 07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

## SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2020		2019		VARIATION	
<b>C.A.H.T. Ventes et Prest.</b>	<b>2 009,4</b>	<b>100,00 %</b>	<b>1 952,5</b>	<b>100,00 %</b>	<b>+56,9</b>	<b>2,91 %</b>
<b>Ventes H.T.</b>	<b>1 742,7</b>	<b>86,73 %</b>	<b>1 726,8</b>	<b>88,44 %</b>	<b>+16,0</b>	<b>0,92 %</b>
<b>Marge commerciale s/ ventes</b>	<b>370,2</b>	<b>21,25 %</b>	<b>401,2</b>	<b>23,23 %</b>	<b>-30,9</b>	<b>-7,71 %</b>
Honoraires + ROSP	214,6	10,68 %	173,8	8,90 %	+40,8	23,45 %
Autres prestations	52,1	2,59 %	51,9	2,66 %	+0,1	0,27 %
Sous-traitance	3,0	0,00 %	3,0	0,15 %	0,0	1,40 %
<b>Marge Brute Globale</b>	<b>633,9</b>	<b>31,55 %</b>	<b>623,9</b>	<b>31,96 %</b>	<b>+10,0</b>	<b>1,59 %</b>
Charges externes	98,6	4,91 %	96,5	4,94 %	+2,1	2,14 %
Dont Loyer Pharmacie	27,4	1,36 %	26,6	1,36 %	+0,8	2,94 %
<b>Valeur Ajoutée</b>	<b>535,3</b>	<b>26,64 %</b>	<b>527,4</b>	<b>27,01 %</b>	<b>+7,9</b>	<b>+1,49 %</b>
Impôts et taxes	7,3	0,36 %	7,2	0,37 %	+0,2	+2,49 %
Frais de personnel	218,5	10,88 %	212,2	10,87 %	+6,4	3,00 %
Cotisations TNS	43,4	2,16 %	43,6	2,23 %	-0,1	-0,26 %
<b>Excédent Brut d'Exploitation</b>	<b>266,0</b>	<b>13,24 %</b>	<b>264,5</b>	<b>13,55 %</b>	<b>+1,5</b>	<b>+0,55 %</b>
Transferts charges / Autres produits	9,0	0,45 %	8,0	0,41 %	+1,0	12,41 %
Dotations aux amortissements	20,1	1,00 %	22,4	1,15 %	-2,3	-10,26 %
<b>Résultat financier</b>	<b>-9,3</b>	<b>-0,46 %</b>	<b>-9,2</b>	<b>-0,47 %</b>	<b>-0,1</b>	<b>+1,20 %</b>
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,04 %</b>	<b>-1,3</b>	<b>-0,07 %</b>	<b>+0,6</b>	<b>-46,89 %</b>
<b>Résultat retraité EI</b>	<b>244,8</b>	<b>12,19 %</b>	<b>239,6</b>	<b>12,27 %</b>	<b>+5,2</b>	<b>+2,19 %</b>

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 M.D.L.. 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 1 500 euros mais avec de grandes disparités d'une officine à l'autre. D'une manière générale, les officines de proximité ont tiré leur épingle du jeu au détriment des officines dites de « passage ». Une attention toute particulière devra être portée aux pharmacies réalisant un C.A.H.T. de moins de 1 000 000 d'euros qui restent les plus fragiles. Le résultat net ressort à 244 800 euros (12,19 % 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
<b>C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.</b>	332,0	329,7

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 332 000 euros.

## STOCK MOYEN

	2020	2019
<b>Stock initial + Stock final ÷ 2</b>	172,9	170,2
	9,92 %	9,86 %

En milliers d'euros

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

	2020	2019
<b>Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen</b>	7,94	7,79

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

	2020	2019
<b>360 jours ÷ Vitesse de rotation</b>	46 jours	47 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 46 jours d'achats et reste stable par rapport à l'an dernier.

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

	2020	2019
<b>Créances clients × 360 jours</b>	42,6	39,6
<b>÷ C.A. T.T.C.</b>	8 jours	7 jours

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

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

	2020	2019
<b>Dettes fournisseurs × 360 jours</b>	154,0	148,6
<b>÷ Achat de marchandises T.T.C.</b>	36 jours	36 jours

L'encours fournisseurs est de 36 jours d'achat et couvre le financement du stock à hauteur de 89 % de son montant.

# 8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

## TAUX D'ENDETTEMENT

	2020	2019
Dettes financières ⊖ C.A.H.T.	36,13 %	38,55 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 36 % 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	265,3	235,7	29,6
⊖ 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 29 600 euros pour atteindre 265 300 euros. La prudence a été de mise face à la crise, certains pharmaciens ont eu recours à un différé d'amortissement et/ou au PGE pour compenser leur baisse d'activité lors du confinement.

## BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2020	2019	VARIATION
Actif circulant ⊖ Dettes d'exploitation	43,9	39,4	4,5

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.

## TRÉSORERIE

	2020	2019	VARIATION
Fonds de roulement			
⊖ Besoin en fonds de roulement	221,4	196,2	25,1

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie progresse et s'élève à 221 400 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses d'activité. Il conviendra toutefois de rembourser dans les prochaines années l'éventuel PGE sollicité.

## AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2020	2019
Capitaux propres ⊕ Total du bilan	0,53	0,50

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 53 % du total du bilan contre 50 % l'an dernier.

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, 70 implantations françaises représentées par 14 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 **3 522 pharmaciens accompagnés par le réseau**. Mais c'est aussi **1 363 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 formation.

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



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](http://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](mailto:david.brionne@llaec.fr)

### Delphine LANDOUZY



[delphine.landouzy@llaec.fr](mailto:delphine.landouzy@llaec.fr)

### Jean-Sébastien BEAU



[jean-sebastien.beau@llaec.fr](mailto:jean-sebastien.beau@llaec.fr)

### Sabrina DELAUNAY



[sabrina.delaunay@llaec.fr](mailto:sabrina.delaunay@llaec.fr)

### Christelle LABOIS



[christelle.labois@llaec.fr](mailto:christelle.labois@llaec.fr)

### Laëtitia LEPELLEY



[laetitia.lepelley@llaec.fr](mailto:laetitia.lepelley@llaec.fr)

### Joël LECŒUR



[joel.leccœur@llaec.fr](mailto:joel.leccœur@llaec.fr)

### Caroline SIEBERT



[caroline.siebert@llaec.fr](mailto:caroline.siebert@llaec.fr)

### Emmanuel DELAUBERT



[emmanuel.delaubert@llaec.fr](mailto:emmanuel.delaubert@llaec.fr)