

LES CHIFFRES DE RÉFÉRENCE DE L'OFFICINE EN FRANCE

# STATISTIQUES PROFESSIONNELLES DE LA PHARMACIE

ÉDITION  
2022

SUR UN ÉCHANTILLON DE  
**1 794 OFFICINES**

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



LA JOURNÉE  
**DES TITULAIRES**



LES JOURNÉES  
**DE L'INSTALLATION**

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



**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.**

À l'heure de faire le bilan de l'activité 2021, nous pourrions reprendre l'édito de l'an dernier toujours d'actualité face à cette crise sanitaire qui se prolonge.

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.

Les pharmaciens ont démontré leur capacité à étendre leurs compétences par la réalisation d'actes médicaux, vaccination et tests antigéniques en devenant acteurs de soins et de prévention.

Sur le plan économique, l'activité 2021 est soutenue avec une progression de l'activité de plus de 6 %, nous pourrions presque dire en surchauffe depuis plusieurs mois.

La fatigue gagne du terrain et les équipes sont épuisées face aux sollicitations de la clientèle, aux difficultés de recrutement, au rythme effréné, aux conséquences d'une communication gouvernementale dans l'urgence.

Soyons toutefois satisfaits du résultat avec des bilans et des résultats qui se consolident par l'apport des nouvelles missions confiées à l'officine. Nos premiers résultats montrent une amélioration significative de la marge brute globale et de l'E.B.E. par l'effet des tests antigéniques et la vaccination COVID. Profitons de cet apport de trésorerie pour investir dans l'humain et dans la transformation numérique des 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 1 794 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.

À la veille de la négociation de la nouvelle convention pharmaceutique, espérons que la profession obtiendra la reconnaissance attendue. Regardons l'avenir avec confiance et sans mauvais jeu de mots, soyons positifs.

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 **1 794 officines clientes du groupement CGP.**

# SOMMAIRE



<b>1. STATISTIQUES CGP</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>• Par zone géographique</li><li>• Par tranche de chiffre d'affaires</li><li>• Par forme juridique</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>• Répartition du chiffre d'affaires</li><li>• Honoraires de dispensation et à l'ordonnance</li><li>• Autres prestations de services et TAG</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 zone géographique</li><li>• Répartition par tranche 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>• Loyers</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>• Cotisations sociales TNS</li><li>• Rémunération du pharmacien titulaire</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 du crédit clients</li><li>• Durée du crédit 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 CGP 2022

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.

	2021	2020	2019	2018	2017	2016
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 587	1 618	1 492	1 484	1 371	1 403
APPORT PERSONNEL	241	258	218	283	247	286
%	15 %	16 %	15 %	19 %	18 %	20 %
% DU C.A.H.T.	85 %	82 %	80 %	80 %	80 %	79 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. <sup>(1)</sup>	7,10	6,78	6,84	6,61	6,80	6,83

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

En milliers d'euros

### Nous constatons pour 2021 un prix d'achat moyen de 1.587.000 euros contre 1.618.000 euros en 2020.

dans le même temps, les jeunes professionnels se reconnaissent dans le développement observé des nouvelles missions durant cette crise. En effet, nous constatons un nombre de cessions bien supérieur 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 2021 et d'effectuer les retraitements nécessaires en neutralisant les impacts de la crise sanitaire sur les comptes 2021 et plus particulièrement la réalisation des tests antigéniques (TAG). En 2021, l'apport personnel représente environ 15 % du prix de cession moyen du fonds de commerce et reste stable.

La faiblesse des taux d'intérêt, conjuguée à une généralisation des cessions de parts sociales, améliorent la capacité d'endettement des acquéreurs nécessitant un besoin d'apport personnel plus faible.

Nous constatons pour 2021 un prix d'achat moyen de 1.587.000 euros contre 1.618.000 euros en 2020. Nous assistons, de la part des acquéreurs, à une course à la taille critique des officines définie comme la taille suffisante pour réaliser les nouvelles missions. Les vendeurs des plus petites officines peinent toujours à trouver preneur, les acquéreurs refusent d'étudier les officines dont l'environnement médical est dégradé. Toutefois, bien que fragiles, ces officines 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.

La crise sanitaire n'a pas eu d'impact sur le marché de l'officine, bien au contraire. Nous assistons à un double phénomène où certains titulaires, lassés par cette crise sanitaire qui perdure, anticipent leur cessation d'activité. Et où

## 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 164 cessions réalisées au sein de notre réseau CGP, le prix d'achat moyen (1.587.000 euros) représente 7,10 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.

En effet, le poids des honoraires devenu majoritaire dans la rémunération du médicament remboursable, l'augmentation des prescriptions hospitalières et le développement des nouvelles missions 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 :

**Le prix d'achat moyen (1.587.000 euros) représente 7,10 fois l'Excédent Brut d'Exploitation**

TAILLE	Coefficient E.B.E.	% du C.A.H.T.
C.A. < 1 000 €	6,76	47 %
C.A. entre 1 000 € à < 2 000 €	6,97	80 %
C.A. > 2 000 €	7,29	92 %

En milliers d'euros

Toutefois, nous observons un renchérissement du prix de cession et attirons la vigilance des acquéreurs.

En effet, certains acteurs peu scrupuleux, profitent de l'opportunité temporaire offerte par la loi de finances 2022, d'amortir le fonds de commerce acquis et donc d'améliorer artificiellement pendant 10 ans la capacité d'autofinancement, en proposant des prix de cession élevés et déconnectés de toute notion économique.





L'acquisition d'une officine doit toujours être regardée comme l'acquisition d'un outil de travail et non comme une opération exclusivement financière et spéculative. La vigilance est de mise pour éviter la financiarisation de la profession.



# 02 / POPULATION ÉTUDIÉE

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

## RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	586	32,65 %
 GROS BOURG	456	25,42 %
 ZONE URBAINE	620	34,57 %
 CENTRE COMMERCIAL	132	7,36 %
<b>TOTAL</b>	<b>1 794</b>	<b>100 %</b>

## RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	178	9,90 %
De 1 000 € à < 1 500 €	406	22,61 %
De 1 500 € à < 2 000 €	406	22,61 %
De 2 000 € à < 2 500 €	334	18,60 %
De 2 500 € à < 4 000 €	396	22,08 %
> = 4 000 €	74	4,15 %
<b>TOTAL</b>	<b>1 794</b>	<b>100 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

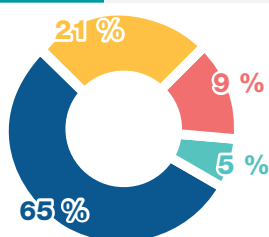
	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	155	8,62 %
S.N.C.	87	4,87 %
S.E.L.	1 166	65,02 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	386	21,54 %
<b>TOTAL</b>	<b>1 794</b>	<b>100 %</b>

 Entreprise individuelle

 S.N.C.

 S.E.L.

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



À partir d'un échantillon de 1 794 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 2021.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2021 et 2020 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 90 % 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.



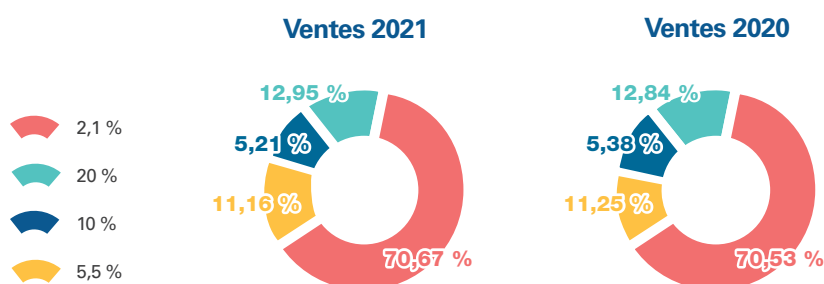
# 03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

## RÉPARTITION DES VENTES.

### RÉPARTITION DES VENTES

	2021	2020	VARIATION
<b>Ventes H.T.</b>	<b>1 776,5</b>	<b>1 698,5</b>	<b>+4,59 %</b>
2,1 <sup>(1)</sup> %	1 255,5	1 197,9	<b>+4,80 %</b>
5,5 %	198,2	191,1	<b>+3,76 %</b>
10 %	92,6	91,4	<b>+1,30 %</b>
20 %	230,1	218,1	<b>+5,51 %</b>
<sup>(1)</sup> Hors honoraires de dispensation	219,1	202,4	<b>+8,21 %</b>

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	5,4 %	12,9 %	24,0 %	57,8 %



**Les seules ventes (hors prestations et TAG) progressent par rapport à 2020 de +4,59 %. Seules 18 % des officines voient leur chiffre d'affaires diminuer en 2021.**

L'analyse des seules ventes par taux de TVA montre une évolution sensible de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de +4,80 % portée par une hausse significative des prescriptions de ville (+4 %). Cette évolution doit toutefois être tempérée par l'augmentation des produits chers (PFHT > 1.930 euros) +27 % et ceux supérieurs à 150 euros (+3 %). L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit fin décembre 2021 à -1,48 % et confirme une baisse plus limitée des prix des spécialités. Le hors vignetté enregistre une croissance de +4,06 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; +3,76 % pour le 5,5 %, boosté par la vente des compléments alimentaires (+11 %), +5,51 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription (+7 %) et la cosmétique (+2 %). Enfin, le marché de l'OTC renoue avec la croissance (+1,30 %) malgré l'absence de pathologies hivernales de ce début d'année 2021.

# 03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





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

### RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021	2020	VARIATION	
<b>Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + Prestations)</b>	<b>2 072,1</b>	<b>1 948,2</b>	<b>+123,9</b>	<b>+6,36 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021	2020	VARIATION	
 <b>ZONE RURALE</b>	2 005,0	1 864,5	<b>+140,5</b>	<b>+7,54 %</b>
 <b>GROS BOURG</b>	2 132,3	2 032,8	<b>+99,4</b>	<b>+4,89 %</b>
 <b>ZONE URBAINE</b>	1 955,0	1 824,1	<b>+130,9</b>	<b>+7,18 %</b>
 <b>CENTRE COMMERCIAL</b>	2 771,9	2 620,5	<b>+151,4</b>	<b>+5,78 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021	2020	VARIATION	
<b>&lt; 1 000 €</b>	767,4	746,2	<b>+21,2</b>	<b>+2,84 %</b>
<b>De 1 000 € à &lt; 1 500 €</b>	1 259,0	1 224,4	<b>+34,6</b>	<b>+2,82 %</b>
<b>De 1 500 € à &lt; 2 000 €</b>	1 761,6	1 650,1	<b>+111,5</b>	<b>+6,76 %</b>
<b>De 2 000 € à &lt; 2 500 €</b>	2 259,0	2 107,0	<b>+152,1</b>	<b>+7,22 %</b>
<b>De 2 500 € à &lt; 4 000 €</b>	3 088,5	2 852,9	<b>+235,6</b>	<b>+8,26 %</b>
<b>&gt;= 4 000 €</b>	5 171,1	4 883,9	<b>+287,1</b>	<b>+5,88 %</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, les prestations versées sur le générique et également les nouvelles missions et plus particulièrement la vaccination et la réalisation des tests antigéniques (TAG).**

L'année 2021 enregistre une évolution de l'activité de + 6,36 %. Toutes les catégories progressent quel que soit leur situation géographique ou leur taille. L'activité du dernier trimestre 2021 a été soutenue par le développement des services et plus particulièrement par les campagnes de vaccination et de dépistage. Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.500.000 euros constatent une évolution d'activité plus modérée compte tenu de la difficulté pour ces officines de mettre en place les nouvelles missions, faute de locaux adaptés et de main d'œuvre suffisante. Contrairement à l'an dernier, l'emplacement de l'officine a eu peu d'impacts sur l'évolution du chiffre d'affaires. Les pharmacies rurales et de centre-ville performant à plus de 7 %. Les pharmacies de gros bourg et de quartier évoluent plus modestement à près de 5 % alors que les officines de centres commerciaux progressent de près de 6 %. Enfin, les pharmacies implantées en secteur touristique ont connu un été record. 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 À L'ORDONNANCE.

### HONORAIRES DE DISPENSATION ET À L'ORDONNANCE

	2021		2020		VARIATION	
VENTES H.T.	1 776,5	85,73 %	1 698,5	87,18 %	<b>+77,9</b>	<b>+4,59 %</b>
HONORAIRES DE DISPENSATION	<b>142,3</b>	<b>6,87 %</b>	<b>139,2</b>	<b>7,15 %</b>	<b>+3,1</b>	<b>+2,21 %</b>
HONORAIRES À L'ORDONNANCE	76,7	3,70 %	63,2	3,24 %	<b>+13,5</b>	<b>+21,41 %</b>
AUTRES PRESTATIONS	76,6	3,69 %	47,3	2,43 %	<b>+29,3</b>	<b>+62,00 %</b>
VENTES + PRESTATIONS	<b>2 072,1</b>	<b>100 %</b>	<b>1 948,2</b>	<b>100 %</b>	<b>+123,9</b>	<b>+6,36 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	215,1	10,73 %	199,0	10,68 %	<b>+16,1</b>	<b>+8,08 %</b>
 GROS BOURG	226,7	10,63 %	213,1	10,48 %	<b>+13,6</b>	<b>+6,37 %</b>
 ZONE URBAINE	204,6	10,46 %	186,9	10,25 %	<b>+17,7</b>	<b>+9,44 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	263,0	9,49 %	253,3	9,67 %	<b>+9,7</b>	<b>+3,82 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	81,9	10,68 %	79,5	10,65 %	<b>+2,4</b>	<b>+3,06 %</b>
De 1 000 € à < 1 500 €	129,9	10,32 %	126,9	10,37 %	<b>+2,9</b>	<b>+2,32 %</b>
De 1 500 € à < 2 000 €	190,4	10,81 %	176,2	10,68 %	<b>+14,1</b>	<b>+8,02 %</b>
De 2 000 € à < 2 500 €	242,1	10,72 %	222,3	10,55 %	<b>+19,7</b>	<b>+8,88 %</b>
De 2 500 € à < 4 000 €	322,9	10,45 %	295,2	10,35 %	<b>+27,7</b>	<b>+9,38 %</b>
>= 4 000 €	484,2	9,36 %	459,1	9,40 %	<b>+25,1</b>	<b>+5,47 %</b>

En milliers d'euros



Les honoraires ont continué de progresser malgré l'absence de revalorisation cette année. Ce sont essentiellement les honoraires à l'ordonnance qui progressent cette année + 13.500 euros consécutivement au développement des prescriptions hospitalières et des ventes de médicaments chers.

Les honoraires de dispensation progressent également mais moins rapidement que la hausse des consultations de ville. Les honoraires assurent 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 10,57 % du C.A. global de l'officine et près de 15 % du seul chiffre d'affaires des médicaments remboursables. Le poids des honoraires dans les officines dont le C.A.H.T. est supérieur à 4.000.000 d'euros et dans les officines de centre commercial est plus faible compte tenu d'une part du vignetté moins importante dans ce type d'officine. L'avenant 11 de la convention pharmaceutique arrive à maturité et stabilise l'économie de l'officine après une mise en place progressive de la nouvelle rémunération à l'honoraire. Les honoraires représentent aujourd'hui la majorité de la rémunération du pharmacien sur le médicament remboursable, génériques compris.





# 03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





## ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES ET TAG.

### AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES ET TAG

	2021		2020		VARIATION	
RAPPEL C.A. H.T.	2 072,1	100 %	1 948,2	100 %	+123,9	+6,36 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	76,6	3,69 %	47,3	2,43 %	+29,3	+62,00 %
DONT VACCINS ET TESTS	31,7	1,53 %	NS			

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	70,5	3,52 %	46,7	2,50 %	+23,8	+51,01 %
 GROS BOURG	81,9	3,84 %	49,7	2,44 %	+32,2	+64,93 %
 ZONE URBAINE	74,4	3,80 %	42,9	2,35 %	+31,5	+73,40 %
 CENTRE COMMERCIAL	95,3	3,44 %	62,1	2,37 %	+33,3	+53,62 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	25,8	3,36 %	18,5	2,48 %	+7,3	+39,62 %
De 1 000 € à < 1 500 €	45,2	3,59 %	29,7	2,42 %	+15,5	+52,40 %
De 1 500 € à < 2 000 €	60,2	3,42 %	40,4	2,45 %	+19,9	+49,18 %
De 2 000 € à < 2 500 €	80,1	3,55 %	49,6	2,35 %	+30,5	+61,51 %
De 2 500 € à < 4 000 €	118,8	3,85 %	69,4	2,43 %	+49,4	+71,10 %
>= 4 000 €	216,8	4,19 %	120,8	2,47 %	+96,0	+79,46 %

En milliers d'euros



Les autres prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques et également la vaccination COVID et la réalisation des tests antigéniques (TAG). Nous constatons une certaine stabilité des conditions accordées par les génériqueurs. Avec un taux de pénétration des génériques stable par rapport à l'an dernier (84 %), l'officine ne peut plus compter sur une hausse des volumes du générique pour augmenter sa rémunération.

La réalisation de la vaccination COVID et des tests antigéniques (TAG) représente pour notre officine moyenne un montant de 31.700 euros et contribue grandement à l'amélioration de la rentabilité des officines pour 2021. Il convient toutefois d'être prudent sur l'analyse de ce montant. En effet, certaines officines n'ont pas du tout réalisé de tests (environ un gros tiers des officines). Par ailleurs, la campagne de tests a démarré essentiellement à la mise en place du passe sanitaire au cours de l'été. Compte tenu des différentes dates de clôture des bilans 2021 de notre échantillon, certaines officines ne sont pas représentatives en termes de comparaison faute d'absence de tests sur la période étudiée. En effet, plus la date de clôture est proche de la fin d'année, plus le poids des tests est significatif dans les comptes.

**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

	2021		2020		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 072,1	100 %	1 948,2	100 %	+123,9	+6,36 %
Marge brute globale	<b>651,1</b>	<b>31,42 %</b>	<b>602,8</b>	<b>30,94 %</b>	<b>+48,2</b>	<b>+8,00 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	629,8	31,41 %	585,5	31,40 %	<b>+44,3</b>	<b>+7,57 %</b>
 GROS BOURG	673,4	31,58 %	625,2	30,76 %	<b>+48,2</b>	<b>+7,71 %</b>
 ZONE URBAINE	609,1	31,16 %	560,5	30,73 %	<b>+48,6</b>	<b>+8,68 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	864,5	31,19 %	800,6	30,55 %	<b>+63,9</b>	<b>+7,98 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	244,5	31,87 %	238,0	31,90 %	<b>+6,5</b>	<b>+2,72 %</b>
De 1 000 € à < 1 500 €	392,7	31,19 %	369,9	30,21 %	<b>+22,8</b>	<b>+6,16 %</b>
De 1 500 € à < 2 000 €	547,3	31,07 %	510,7	30,95 %	<b>+36,7</b>	<b>+7,18 %</b>
De 2 000 € à < 2 500 €	715,8	31,68 %	661,6	31,40 %	<b>+54,1</b>	<b>+8,18 %</b>
De 2 500 € à < 4 000 €	972,2	31,48 %	886,8	31,09 %	<b>+85,4</b>	<b>+9,63 %</b>
>= 4 000 €	1 595,9	30,86 %	1 470,2	30,10 %	<b>+125,7</b>	<b>+8,55 %</b>

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services, l'ensemble des honoraires, les TAG et vaccination COVID) s'élève pour 2021 à 651.100 euros (31,42 % du C.A.H.T.) contre 602.800 euros (30,94 % du C.A.H.T.) en 2020 et progresse en valeur absolue de 48.200 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. Les TAG contribuent à hauteur des 2/3 de l'évolution en valeur de la marge brute globale. En l'absence de cette activité, la marge brute globale aurait progressé en valeur d'environ 20.000 euros pour s'établir à 30,53 % contre 30,94 % en 2020. Ce niveau de marge est à rapprocher d'une nouvelle évolution significative des produits chers (PFHT > 150 euros) (+ 12%), tendance déjà observée au cours des trois dernières années. Face à ce changement profond de rémunération et du poids grandissant des médicaments chers et des prestations de services, le pharmacien titulaire se doit de suivre de façon régulière l'évolution de sa marge brute globale 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 contexte pour 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

	2021		2020		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 072,1	100 %	1 948,2	100 %	+123,9	+6,36 %
Charges Externes	106,1	5,12 %	104,1	5,34 %	+2,0	+1,92 %
Dont Loyer	27,5		27,0		+0,6	+2,05 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	93,1	4,64 %	90,7	4,86 %	+2,4	+2,65 %
 GROS BOURG	112,3	5,27 %	109,2	5,37 %	+3,1	+2,80 %
 ZONE URBAINE	104,6	5,35 %	103,6	5,68 %	+0,9	+0,92 %
 CENTRE COMMERCIAL	149,3	5,39 %	147,9	5,64 %	+1,4	+0,96 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	54,7	7,13 %	53,4	7,16 %	+1,4	+2,54 %
De 1 000 € à < 1 500 €	75,9	6,03 %	74,6	6,09 %	+1,3	+1,77 %
De 1 500 € à < 2 000 €	89,2	5,06 %	89,2	5,40 %	0,0	+0,02 %
De 2 000 € à < 2 500 €	119,3	5,28 %	113,8	5,40 %	+5,5	+4,85 %
De 2 500 € à < 4 000 €	140,8	4,56 %	137,8	4,83 %	+3,0	+2,16 %
>= 4 000 €	240,6	4,65 %	243,6	4,99 %	-3,0	-1,22 %

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 5,12 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2021 de + 1,92 %. 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

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
Rappel C.A. H.T.	2 072,1	100 %	1 948,2	100 %	+123,9	+6,36 %
Loyer	27,5	1,33 %	27,0	1,39 %	+0,6	+2,05 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
 ZONE RURALE	24,9	1,24 %	24,6	1,32 %	+0,3	+1,32 %
 GROS BOURG	26,5	1,24 %	25,9	1,27 %	+0,6	+2,43 %
 ZONE URBAINE	27,1	1,39 %	26,3	1,44 %	+0,8	+2,97 %
 CENTRE COMMERCIAL	44,9	1,62 %	44,7	1,71 %	+0,2	+0,49 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 €	16,0	2,08 %	15,2	2,04 %	+0,7	+4,91 %
De 1 000 € à < 1 500 €	19,6	1,56 %	19,3	1,57 %	+0,3	+1,78 %
De 1 500 € à < 2 000 €	23,8	1,35 %	23,5	1,43 %	+0,3	+1,10 %
De 2 000 € à < 2 500 €	29,1	1,29 %	28,4	1,35 %	+0,7	+2,46 %
De 2 500 € à < 4 000 €	38,9	1,26 %	38,2	1,34 %	+0,7	+1,87 %
>= 4 000 €	50,4	0,97 %	49,8	1,02 %	+0,6	+1,25 %

En milliers d'euros



**Le loyer moyen ressort à 27.500 euros et représente 1,33 % 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 2,08 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1.000.000 d'euros contre 1,29 % pour celles de plus de 2.000.000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux a peu progressé en 2021 car il est le plus souvent indexé sur le chiffre d'affaires de l'année précédente. Nous constatons dans toutes les catégories une hausse maîtrisée de ce poste (+ 2 %). Une analyse toute particulière des facteurs de commercialité propres à l'officine devra être effectuée dans le cadre du renouvellement du bail à son échéance. Elle 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

	2021		2020		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 072,1	100 %	1 948,2	100 %	+123,9	+6,36 %
Charges de personnel	214,7	10,36 %	204,6	10,50 %	+10,0	+4,90 %
Cotisations sociales TNS	40,7	1,96 %	38,0	1,95 %	+2,6	+6,95 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	202,8	10,11 %	191,3	10,26 %	+11,5	+6,03 %
 GROS BOURG	215,6	10,11 %	207,5	10,21 %	+8,1	+3,92 %
 ZONE URBAINE	201,8	10,32 %	192,0	10,53 %	+9,7	+5,07 %
 CENTRE COMMERCIAL	324,3	11,70 %	313,0	11,94 %	+11,3	+3,61 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	61,0	7,96 %	58,0	7,77 %	+3,1	+5,28 %
De 1 000 € à < 1 500 €	131,9	10,48 %	126,2	10,31 %	+5,6	+4,47 %
De 1 500 € à < 2 000 €	178,1	10,11 %	168,8	10,23 %	+9,3	+5,50 %
De 2 000 € à < 2 500 €	229,7	10,17 %	223,5	10,61 %	+6,2	+2,77 %
De 2 500 € à < 4 000 €	328,7	10,64 %	309,2	10,84 %	+19,4	+6,28 %
>= 4 000 €	557,5	10,78 %	535,6	10,97 %	+21,8	+4,08 %

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 10,36 % du C.A.H.T. contre 10,50 % en 2020. Ils progressent de 4,90 % et montrent une augmentation sensible de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine. La période est particulièrement difficile pour les équipes et les titulaires ont fait preuve de reconnaissance en versant la prime PEPA dont le montant a doublé en 2021. Notons également l'éventuelle embauche de coéquipiers supplémentaires pour la réalisation des TAG. 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 11,07 % alors qu'il ressort à 9,42 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Enfin, la difficulté de recrutement conjuguée au renforcement des qualifications et compétences nécessaires aux nouvelles missions et à la réforme de la formation des préparateurs entraîneront, à n'en pas douter, une hausse significative de la masse salariale des officines pour les prochaines années.

**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

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	2 072,1	100 %	1 948,2	100 %	+123,9	+6,36 %
Cotisations sociales TNS	40,7	1,96 %	38,0	1,95 %	+2,6	+6,95 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	41,4	2,06 %	39,3	2,11 %	+2,0	+5,18 %
 GROS BOURG	41,8	1,96 %	38,6	1,90 %	+3,2	+8,16 %
 ZONE URBAINE	38,7	1,98 %	35,9	1,97 %	+2,9	+7,95 %
 CENTRE COMMERCIAL	43,1	1,55 %	40,5	1,54 %	+2,6	+6,38 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	25,6	3,33 %	25,5	3,42 %	0,0	+0,09 %
De 1 000 € à < 1 500 €	29,9	2,38 %	28,2	2,30 %	+1,8	+6,22 %
De 1 500 € à < 2 000 €	40,9	2,32 %	36,9	2,24 %	+3,9	+10,63 %
De 2 000 € à < 2 500 €	43,5	1,93 %	40,9	1,94 %	+2,6	+6,33 %
De 2 500 € à < 4 000 €	50,4	1,63 %	48,7	1,71 %	+1,8	+3,63 %
>= 4 000 €	69,9	1,35 %	58,3	1,19 %	+11,7	+20,00 %

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 1,96 % du C.A.H.T. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,28 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 1,82 % 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)

	2021		2020		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 072,1	100 %	1 948,2	100 %	+123,9	+6,36 %
Rémunération de gérance nette	59,0	2,85 %	56,8	2,91 %	+2,2	+3,90 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	59,3	2,96 %	56,7	3,04 %	+2,6	+4,52 %
 GROS BOURG	65,4	3,07 %	63,2	3,11 %	+2,2	+3,47 %
 ZONE URBAINE	53,2	2,72 %	50,9	2,79 %	+2,3	+4,55 %
 CENTRE COMMERCIAL	62,9	2,27 %	62,6	2,39 %	+0,3	+0,47 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	26,7	3,48 %	25,3	3,39 %	+1,4	+5,43 %
De 1 000 € à < 1 500 €	41,7	3,31 %	39,4	3,22 %	+2,2	+5,65 %
De 1 500 € à < 2 000 €	56,1	3,18 %	52,3	3,17 %	+3,7	+7,16 %
De 2 000 € à < 2 500 €	68,8	3,05 %	66,8	3,17 %	+2,0	+3,05 %
De 2 500 € à < 4 000 €	78,5	2,54 %	77,7	2,72 %	+0,8	+1,01 %
>= 4 000 €	98,5	1,91 %	94,4	1,93 %	+4,2	+4,43 %

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 59.000 euros et représente 2,85 % 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 ; 26.700 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros contre 78.500 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 2020 ET 2021

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	2 072,1	100 %	1 948,2	100 %	+123,9	+6,36 %
Excédent Brut d'Exploitation	279,1	13,47 %	245,8	12,62 %	+33,2	+13,53 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	282,7	14,10 %	253,9	13,62 %	+28,8	+11,36 %
 GROS BOURG	293,2	13,75 %	259,4	12,76 %	+33,8	+13,03 %
 ZONE URBAINE	253,3	12,96 %	218,9	12,00 %	+34,4	+15,70 %
 CENTRE COMMERCIAL	334,9	12,08 %	281,8	10,75 %	+53,2	+18,87 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	92,3	12,02 %	95,8	12,84 %	-3,5	-3,68 %
De 1 000 € à < 1 500 €	147,5	11,72 %	133,6	12,58 %	+13,9	+10,43 %
De 1 500 € à < 2 000 €	230,3	13,07 %	207,6	12,58 %	+22,7	+10,94 %
De 2 000 € à < 2 500 €	312,2	13,82 %	272,8	12,95 %	+39,4	+14,43 %
De 2 500 € à < 4 000 €	438,2	14,19 %	376,2	13,19 %	+62,0	+16,47 %
>= 4 000 €	699,4	13,52 %	602,5	12,34 %	+96,9	+16,08 %

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 279.100 euros (13,47 % du C.A.H.T.) contre 245.800 euros (12,62 % du C.A.H.T.) en 2020. L'E.B.E. a progressé en valeur absolue de 33.200 euros. L'évolution de la marge brute globale (+ 48.200 euros), a fait plus que couvrir l'évolution des charges externes (+ 2.000 euros) et des frais de personnel (+ 10.000 euros). Les TAG ont contribué à hauteur de près de 28.000 euros à l'évolution de l'E.B.E.. Enfin, et toujours 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 3.500 euros.



# 07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

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

	2021		2020		VARIATION	
<b>C.A. H.T. Ventes et Prest.</b>	<b>2 072,1</b>	<b>100,00 %</b>	<b>1 948,2</b>	<b>100,00 %</b>	<b>+123,9</b>	<b>+6,36 %</b>
<b>Ventes H.T.</b>	<b>1 776,5</b>	<b>85,73 %</b>	<b>1 698,5</b>	<b>87,18 %</b>	<b>+77,9</b>	<b>+4,59 %</b>
<b>Marge commerciale s/ ventes</b>	<b>361,9</b>	<b>20,37 %</b>	<b>356,3</b>	<b>20,97 %</b>	<b>+5,6</b>	<b>+1,58 %</b>
Honoraires de dispensation	142,3	6,87 %	139,2	7,15 %	+3,1	+2,21 %
Honoraires à l'ordonnance	76,7	3,70 %	63,2	3,24 %	+13,5	+21,41 %
Autres prestations + TAG	76,6	3,69 %	47,3	2,43 %	+29,3	+62,00 %
Sous-traitance	6,4	0,31 %	3,1	0,16 %	+3,3	+105,54 %
<b>Marge Brute Globale</b>	<b>651,1</b>	<b>31,42 %</b>	<b>602,8</b>	<b>30,94 %</b>	<b>+48,2</b>	<b>+8,00 %</b>
Charges externes	106,1	5,12 %	104,1	5,34 %	+2,0	+1,92 %
Dont Loyer Pharmacie	27,5	1,33 %	27,0	1,39 %	+0,6	+2,05 %
<b>Valeur Ajoutée</b>	<b>545,0</b>	<b>26,30 %</b>	<b>498,7</b>	<b>25,60 %</b>	<b>+46,2</b>	<b>+9,27 %</b>
Impôts et taxes	10,6	0,51 %	10,5	0,54 %	+0,1	+0,54 %
Frais de personnel	214,7	10,36 %	204,6	10,50 %	+10,0	+4,90 %
Cotisations TNS	40,7	1,96 %	38,0	1,95 %	+2,6	+6,95 %
<b>Excédent Brut d'Exploitation</b>	<b>279,1</b>	<b>13,47 %</b>	<b>245,8</b>	<b>12,62 %</b>	<b>+33,2</b>	<b>+13,53 %</b>
Transferts charges / Autres produits	9,5	0,46 %	7,5	0,39 %	+1,9	+25,74 %
Dotations aux amortissements	19,0	0,92 %	20,5	1,05 %	-1,5	-7,42 %
<b>Résultat financier</b>	<b>-5,8</b>	<b>-0,28 %</b>	<b>-7,0</b>	<b>-0,36 %</b>	<b>+1,2</b>	<b>-17,63 %</b>
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>+6,1</b>	<b>+0,30 %</b>	<b>+0,6</b>	<b>+0,03 %</b>	<b>+5,6</b>	<b>+965,05 %</b>
<b>Résultat retraité EI</b>	<b>269,9</b>	<b>13,02 %</b>	<b>226,4</b>	<b>11,62 %</b>	<b>+43,5</b>	<b>+19,23 %</b>

En milliers d'euros



**Au vu de cette synthèse, nous constatons une évolution significative de la marge brute globale dopée par la réalisation des TAG qui représente les 2/3 de cette évolution. Les médicaments chers poursuivent inexorablement leur évolution (+ 12 %). Les honoraires confortent et stabilisent l'économie officinale.**

Nous constatons une évolution de l'E.B.E. moyen de 33.200 euros mais avec des disparités d'une officine à l'autre. Hors activité liée aux TAG, l'excédent brut d'exploitation moyen aurait progressé d'environ 5.000 euros. 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 mais nécessaires au maintien du maillage territorial. Le résultat net ressort à 269.900 euros (13,02 % du C.A.H.T.). Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive et rentable. Les difficultés financières 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

	2021	2020
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	327,8	313,5

En milliers d'euros

La productivité s'est encore améliorée en 2021 sous l'effet des médicaments chers. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à 327.800 euros.

## STOCK MOYEN

	2021		2020	
Stock initial + Stock final ÷ 2	172,1	9,67 %	173,2	10,20 %

En milliers d'euros

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

	2021	2020
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	8,17	7,75

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

	2021	2020
360 jours ÷ Vitesse de rotation	45 jours	47 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 45 jours d'achats et diminue de deux jours par rapport à l'an dernier.

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

	2021	2020
Créances clients × 360 jours	42,6	39,6
÷ C.A. T.T.C.	8 jours	7 jours

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

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

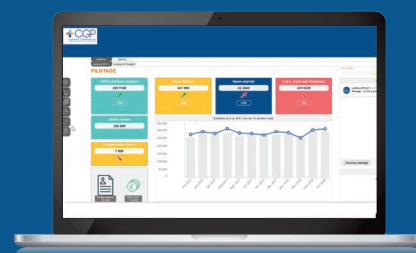
	2021	2020
Dettes fournisseurs × 360 jours	156,9	152,9
÷ Achat de marchandises T.T.C.	35 jours	36 jours

L'encours fournisseurs est de 35 jours d'achats et couvre le financement du stock à hauteur de 91 % de son montant.

# 8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE



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



**1**  
BÉNÉFICIEZ D'UN  
SUIVI PERSONNALISÉ  
DE VOS PRINCIPAUX  
INDICATEURS D'ACTIVITÉ



**2**  
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)



## TAUX D'ENDETTEMENT

	2021	2020
Dettes financières ⊕ C.A. H.T.	27,27 %	31,21 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 27 % 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

	2021	2020	VARIATION
Capitaux propres ⊕			
Dettes financières ⊖	253,4	226,5	+26,9
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 26.900 euros pour atteindre 253.400 euros. La prudence a été de mise face à la crise, en consolidant la trésorerie.

## BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2021	2020	VARIATION
Actif circulant ⊖			
Dettes d'exploitation	38,3	40,1	-1,8

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

	2021	2020	VARIATION
Fonds de roulement			
⊖ Besoin en fonds de roulement	215,1	186,4	+28,7

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie progresse et s'élève à 215.100 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

## AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2021	2020
Capitaux propres ⊕		
Total du bilan	0,58	0,55

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 58 % du total du bilan contre 55 % l'an dernier.



# LA FORCE D'UN RÉSEAU

## • Nord-Ouest

### COHÉSIO RENNES

Experts : P. Denis, G. Steunou, C. Pautrel-Glez, C. Pavoine, 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. Lapelle, 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 HAVER

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. Jessier  
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. Philippin  
54000 Nancy  
Tél. : 03 83 27 08 00  
E-mail : siege@yzico.fr - yzico.fr

### YZICO ARS-LAQUEENEXY

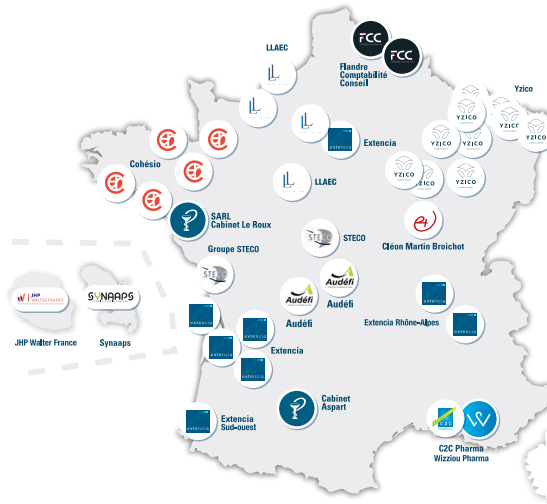
Expert : S. Leinheiser  
57530 Ars-Laqueenexy  
Tél. : 03 87 32 38 39  
E-mail : metz@yzico.fr

### 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 : I. 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 10 21 11 09  
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. Leger  
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. Petitdemange  
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

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 - WIZZIOW PHARMA

Experts : L. Canesi, 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. Boutrant, 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. Dezyraud, 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 22 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](http://www.conseil-gestion-pharmacie.com)