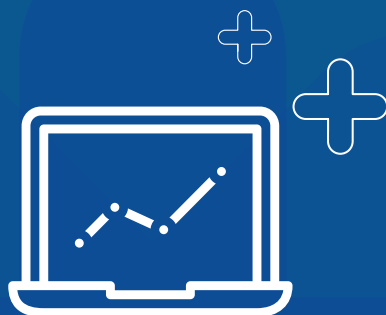




EXPERTS-COMPTABLES



STATISTIQUES RÉGIONALES DE LA PHARMACIE RÉGION NORMANDIE-MAINE

ÉDITION
2022

SUR UN ÉCHANTILLON DE
438 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



LA JOURNÉE
DES TITULAIRES



LES JOURNÉES
DE L'INSTALLATION

PLUS D'INFORMATIONS SUR :
www.llaec.fr

+ ÉDITO

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



Depuis près de 25 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 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 que 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 est une affaire de spécialistes, les Experts LLA vous souhaitent une bonne réception de cette étude statistique portant sur **un échantillon de 438 officines clientes.**

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

Regardons l'avenir avec confiance et sans mauvais jeu de mots, soyons positifs.

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 **438 officines clientes de LLA.**

SOMMAIRE



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

01 / STATISTIQUES LLA 2022

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.

	2021	2020	2019	2018	2017	2016
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 589	1 761	1 737	1 749	1 388	1 508
APPORT PERSONNEL	170	211	261	301	190	243
%	11 %	12 %	15 %	17 %	14 %	16 %
% DU C.A.H.T.	85 %	82 %	80 %	81 %	79 %	77 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	7,01	6,75	6,76	6,56	6,80	6,60

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

En milliers d'euros

En 2021, l'apport personnel représente environ 11 % du prix de cession moyen du fonds de commerce et reste stable.

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 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 11 % 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 1 589 000 euros contre 1 761 000 euros en 2020. Compte tenu de la rareté des officines de certaines tailles, la plupart des acquéreurs se tournent vers des officines de taille intermédiaire mais suffisantes pour réaliser les nouvelles missions. Malgré tout, 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 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 (1 589 000 euros) représente 7,01 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 un renchérissement du prix de cession compte tenu de la rareté de certaines officines sur le marché, 7,01 fois l'E.B.E. contre 6,75 en 2020.

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 €	6,88	50 %
C.A. entre 1 000 € à < 2 000 €	7,02	81 %
C.A. > 2 000 €	7,13	89 %

En milliers d'euros

Nous attirons la vigilance des acquéreurs à ce renchérissement.





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. En tout état de cause, le prévisionnel devra passer sans tenir compte de l'économie d'impôt générée par l'amortissement du fonds de commerce.

Le prix d'achat moyen (1 589 000 euros) représente 7,01 fois l'Excédent Brut d'Exploitation.

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

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

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	156	35,65 %
 GROS BOURG	131	29,89 %
 ZONE URBAINE	132	30,12 %
 CENTRE COMMERCIAL	19	4,34 %
TOTAL	438	100 %

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

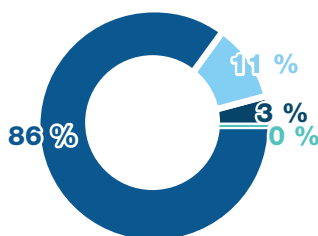
	NOMBRE	%
< 1 000 K€	52	11,87 %
De 1 000 à < 1 500 K€	82	18,72 %
De 1 500 à < 2 000 K€	84	19,18 %
De 2 000 à < 2 500 K€	96	21,92 %
De 2 500 à < 4 000 K€	102	23,29 %
> = 4 000 K€	22	5,02 %
TOTAL K€	438	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	13	2,97 %
S.N.C.	1	0,23 %
S.E.L.	377	86,07 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	47	10,73 %
TOTAL	438	100 %

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



À partir d'un échantillon de 438 officines sélectionnées parmi les clients de notre société d'expertise comptable, 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 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.

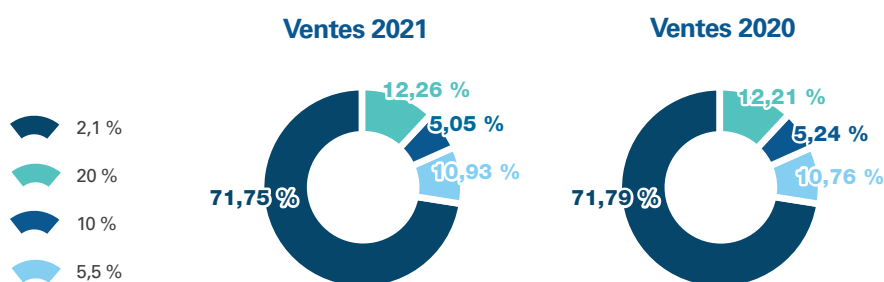
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES,
UNE ANALYSE INDISPENSABLE.

RÉPARTITION DES VENTES

	2021	2020	VARIATION
Ventes H.T.	1 965,6 K€	1 882,5 K€	+4,41 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 410,3 K€	1 351,4 K€	+4,36 %
5,5 %	214,9 K€	202,6 K€	+6,07 %
10 %	99,4 K€	98,7 K€	+0,70 %
20 %	241,0 K€	229,8 K€	+4,84 %
⁽¹⁾ Hors honoraires	246,7 K€	235,4 K€	+4,81 %

En milliers d'euros



ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (HONORAIRES COMPRIS)

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	6,4 %	12,7 %	26,1 %	54,8 %



Les seules ventes (hors prestations et TAG) progressent par rapport à 2020 de + 4,41 %. Seules 19 % des officines voient leur chiffre d'affaires diminuer en 2021.

L'analyse des seules ventes par taux de T.V.A. montre une évolution sensible de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de + 4,36 % 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 + 4,56 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 6,07 % pour le 5,5 %, boosté par la vente des compléments alimentaires, + 4,84 % 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 (+ 0,70 %) 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	
Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + prestations)	2 313,4	2 175,1	+138,3	6,36 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021	2020	VARIATION	
 ZONE RURALE	2 174,6	2 066,0	+108,6	+5,26 %
 GROS BOURG	2 630,6	2 457,2	+173,5	+7,06 %
 ZONE URBAINE	1 985,7	1 871,3	+114,4	+6,11 %
 CENTRE COMMERCIAL	2 548,6	2 406,8	+141,9	+5,90 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021	2020	VARIATION	
< 1 000 K€	679,2	677,0	+2,3	+0,33 %
De 1 000 à < 1 500 K€	1 254,4	1 181,6	+72,9	+6,17 %
De 1 500 à < 2 000 K€	1 774,9	1 681,7	+93,2	+5,54 %
De 2 000 à < 2 500 K€	2 277,5	2 153,3	+124,2	+5,77 %
De 2 500 à < 4 000 K€	3 069,5	2 878,8	+190,7	+6,63 %
>= 4 000 K€	4 524,0	4 254,0	+270,0	+6,35 %

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 quelle 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 1 000 000 d'euros constatent une évolution d'activité plus modérée (+ 0,33 %) 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. Toutes les catégories progressent de près de 6 % à l'exception des pharmacies rurales qui évoluent plus modestement à + 5,26 %. Les pharmacies de gros bourgs performant à plus de 7 % alors que les officines de centres commerciaux progressent de + 5,90 %. 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 : LES CHIFFRES D'UNE NOUVELLE RÉMUNÉRATION.

HONORAIRES DE DISPENSATION ET À L'ORDONNANCE

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
VENTES H.T.	1 965,6	84,97 %	1 882,5	86,55 %	+83,1	+4,41 %
HONORAIRES DE DISPENSATION	157,6	6,81 %	159,9	7,35 %	-2,3	-1,44 %
HONORAIRES À L'ORDONNANCE	89,1	3,85 %	75,5	3,47 %	+13,6	+18,07 %
AUTRES PRESTATIONS	101,1	4,37 %	57,2	2,63 %	+43,9	+76,75 %
VENTES + PRESTATIONS	2 313,4	100 %	2 175,1	100 %	+138,3	+6,36 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	233,7	10,75 %	221,9	10,74 %	+11,8	+5,34 %
 GROS BOURG	280,1	10,65 %	269,2	10,96 %	+10,9	+4,04 %
 ZONE URBAINE	214,8	10,82 %	211,2	11,28 %	+3,6	+1,73 %
 CENTRE COMMERCIAL	262,5	10,30 %	229,7	9,54 %	+32,8	+14,27 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 K€	78,7	11,58 %	80,8	11,94 %	-2,2	-2,67 %
De 1 000 K€ à < 1 500 K€	135,9	10,83 %	144,3	12,21 %	-8,4	-5,84 %
De 1 500 K€ à < 2 000 K€	194,7	10,97 %	188,3	11,20 %	+6,4	+3,38 %
De 2 000 K€ à < 2 500 K€	236,8	10,40 %	225,7	10,48 %	+11,1	+4,92 %
De 2 500 K€ à < 4 000 K€	326,5	10,64 %	308,2	10,71 %	+18,3	+5,94 %
>= 4 000 K€	471,2	10,42 %	445,9	10,48 %	+25,3	+5,68 %

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 + 13 600 euros consécutivement au développement des prescriptions hospitalières et des ventes de médicaments chers.

Les honoraires de dispensation baissent de - 1,44 % malgré 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 10,66 % 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.	2 313,4	100 %	2 175,1	100 %	+138,3	+6,36 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	101,1	4,37 %	57,2	2,63 %	+43,9	+76,75 %
DONT VACCINS ET TESTS	45,0	1,95 %	NS			

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	93,7	4,31 %	58,1	2,81 %	+35,6	+61,16 %
 GROS BOURG	125,3	4,76 %	63,7	2,59 %	+61,7	+96,82 %
 ZONE URBAINE	73,9	3,72 %	39,1	2,09 %	+34,8	+89,09 %
 CENTRE COMMERCIAL	115,3	4,53 %	79,3	3,29 %	+36,0	+45,46 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 K€	24,1	3,55 %	14,8	2,19 %	+9,3	+62,60 %
De 1 000 à < 1 500 K€	59,0	4,70 %	26,9	2,28 %	+32,0	+118,82 %
De 1 500 à < 2 000 K€	79,7	4,49 %	45,5	2,71 %	+34,2	+75,06 %
De 2 000 à < 2 500 K€	99,0	4,35 %	53,3	2,48 %	+45,6	+85,61 %
De 2 500 à < 4 000 K€	135,0	4,40 %	79,3	2,75 %	+55,8	+70,35 %
>= 4 000 K€	220,1	4,87 %	114,6	2,69 %	+105,5	+92,06 %

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 45 000 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 LLA.**

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	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A.H.T.	2 313,4	100 %	2 175,1	100 %	+138,3	+6,36 %
Marge brute globale	735,3	31,78 %	678,6	31,20 %	+56,6	+8,35 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	691,9	31,82 %	643,5	31,15 %	+48,4	+7,52 %
 GROS BOURG	845,2	32,13 %	768,1	31,26 %	+77,1	+10,04 %
 ZONE URBAINE	616,6	31,05 %	583,2	31,17 %	+33,4	+5,73 %
 CENTRE COMMERCIAL	828,3	32,50 %	750,4	31,18 %	+78,0	+10,39 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 K€	219,5	32,31 %	214,7	31,72 %	+4,7	+2,20 %
De 1 000 à < 1 500 K€	404,7	32,26 %	376,3	31,84 %	+28,4	+7,55 %
De 1 500 à < 2 000 K€	562,5	31,69 %	522,9	31,09 %	+39,7	+7,59 %
De 2 000 à < 2 500 K€	726,5	31,90 %	672,7	31,24 %	+53,8	+8,00 %
De 2 500 à < 4 000 K€	985,7	32,11 %	900,1	31,26 %	+85,7	+9,52 %
>= 4 000 K€	1 445,4	31,95 %	1 308,0	30,75 %	+137,5	+10,51 %

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 735 300 euros (31,78 % du C.A.H.T.) contre 678 600 euros (31,20 % du C.A.H.T.) en 2020 et progresse en valeur absolue de 56 600 euros.

Les honoraires de dispensation et à l'ordonnance représentent près de 55 % 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 de 70 % 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 17 000 euros pour s'établir à 30,64 % contre 31,20 % 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	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A.H.T.	2 313,4	100 %	2 175,1	100 %	+138,3	+6,36 %
Charges Externes	104,4	4,51 %	101,9	4,69 %	+2,5	+2,45 %
Dont Loyer	30,2		29,4		+0,8	+2,60 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	88,9	4,09 %	88,6	4,29 %	+0,3	+0,39 %
 GROS BOURG	109,5	4,16 %	108,1	4,40 %	+1,3	+1,23 %
 ZONE URBAINE	105,6	5,32 %	102,8	5,49 %	+2,8	+2,75 %
 CENTRE COMMERCIAL	148,2	5,82 %	132,8	5,52 %	+15,4	+11,62 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 K€	48,4	7,13 %	47,3	6,99 %	+1,1	+2,41 %
De 1 000 à < 1 500 K€	65,2	5,20 %	63,7	5,39 %	+1,5	+2,30 %
De 1 500 à < 2 000 K€	86,5	4,87 %	80,1	4,76 %	+6,4	+7,99 %
De 2 000 à < 2 500 K€	103,4	4,54 %	98,1	4,55 %	+5,3	+5,42 %
De 2 500 à < 4 000 K€	140,4	4,57 %	135,9	4,72 %	+4,4	+3,27 %
>= 4 000 K€	168,6	3,73 %	164,8	3,87 %	+3,8	+2,28 %

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 4,51 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2021 de + 2,45 %. 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

	2021		2020		VARIATION	
Rappel C.A.H.T.	2 313,4	100 %	2 175,1	100 %	+138,3	+6,36 %
Loyer	30,2	1,31 %	29,4	1,35 %	+0,8	+2,60 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	25,1	1,15 %	24,6	1,19 %	+0,4	+1,67 %
 GROS BOURG	31,1	1,18 %	30,3	1,23 %	+0,8	+2,48 %
 ZONE URBAINE	31,1	1,57 %	29,8	1,59 %	+1,3	+4,48 %
 CENTRE COMMERCIAL	46,5	1,83 %	45,8	1,90 %	+0,7	+1,60 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 K€	13,1	1,93 %	13,1	1,94 %	-0,0	-0,31 %
De 1 000 à < 1 500 K€	17,2	1,37 %	15,6	1,32 %	+1,6	+10,45 %
De 1 500 à < 2 000 K€	25,8	1,45 %	25,4	1,51 %	+0,3	+1,26 %
De 2 000 à < 2 500 K€	28,3	1,24 %	27,3	1,27 %	+1,0	+3,74 %
De 2 500 à < 4 000 K€	40,8	1,33 %	40,3	1,40 %	+0,6	+1,38 %
>= 4 000 K€	48,4	1,07 %	47,8	1,12 %	+0,6	+1,22 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 30 500 euros et représente 1,32 % 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 1,93 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 000 000 d'euros contre 1,24 % 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 (+ 2,60 %) à l'exception des officines dont le C.A.H.T. est compris entre 1 et 1 500 000 euros. 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.	2 313,4	100 %	2 175,1	100 %	+138,3	+6,36 %
Charges de personnel	245,2	10,60 %	238,5	10,96 %	+6,8	+2,83 %
Cotisations sociales TNS	46,6	2,01 %	41,5	1,91 %	+5,1	+12,27 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	218,4	10,04 %	210,6	10,19 %	+7,8	+3,71 %
 GROS BOURG	280,0	10,65 %	272,7	11,10 %	+7,3	+2,68 %
 ZONE URBAINE	217,4	10,95 %	207,5	11,09 %	+9,9	+4,77 %
 CENTRE COMMERCIAL	303,6	11,91 %	312,4	12,98 %	-8,9	-2,83 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 K€	63,3	9,32 %	61,3	9,05 %	+2,0	+3,33 %
De 1 000 à < 1 500 K€	126,9	10,11 %	122,3	10,35 %	+4,5	+3,70 %
De 1 500 à < 2 000 K€	178,0	10,03 %	170,5	10,14 %	+7,5	+4,42 %
De 2 000 à < 2 500 K€	249,9	10,97 %	245,2	11,39 %	+4,6	+1,89 %
De 2 500 à < 4 000 K€	327,2	10,66 %	318,3	11,06 %	+8,9	+2,80 %
>= 4 000 K€	496,9	10,98 %	481,5	11,32 %	+15,5	+3,21 %

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 10,60 % du C.A.H.T. contre 10,93 % en 2020. Ils progressent de 2,83 % 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. L'évolution récente du point de la grille (+ 3 %) en est la parfaite illustration.

**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.	2 313,4	100 %	2 175,1	100 %	+138,3	+6,36 %
Cotisations sociales TNS	46,6	2,01 %	41,5	1,91 %	+5,1	+12,27 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	49,1	2,26 %	45,4	2,20 %	+3,7	+8,08 %
 GROS BOURG	47,7	1,81 %	40,3	1,64 %	+7,4	+18,43 %
 ZONE URBAINE	41,0	2,06 %	36,1	1,93 %	+4,9	+13,58 %
 CENTRE COMMERCIAL	47,0	1,84 %	44,4	1,85 %	+2,6	+5,75 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 K€	21,5	3,16 %	23,0	3,40 %	-1,5	-6,54 %
De 1 000 à < 1 500 K€	35,7	2,84 %	33,1	2,80 %	+2,6	+7,80 %
De 1 500 à < 2 000 K€	41,5	2,34 %	39,0	2,32 %	+2,5	+6,47 %
De 2 000 à < 2 500 K€	43,9	1,93 %	40,7	1,89 %	+3,1	+7,66 %
De 2 500 à < 4 000 K€	55,7	1,81 %	52,7	1,83 %	+3,0	+5,65 %
>= 4 000 K€	76,8	1,70 %	68,6	1,61 %	+8,2	+11,92 %

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 2,01 % 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. Le niveau des cotisations TNS est en lien direct avec le niveau de rémunération du pharmacien titulaire et de la politique de distribution de dividendes. Nous assistons cette année à une certaine évolution de ce poste liée au décalage de paiement des échéances URSSAF 2020 en 2021 offerte par le gouvernement pendant la crise COVID.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL





RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE DU PHARMACIEN TITULAIRE.

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	% C.A.H.T.	Montant	% C.A.H.T.	Différence	%
Rappel C.A.H.T.	2 313,4	100 %	2 175,1	100 %	+138,3	+6,36 %
Rémunération de gérance nette	72,1	3,12 %	69,8	3,21 %	+2,3	+3,35 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
 ZONE RURALE	67,3	3,09 %	66,3	3,21 %	+0,9	+1,42 %
 GROS BOURG	83,0	3,16 %	82,5	3,36 %	+0,6	+0,69 %
 ZONE URBAINE	69,9	3,52 %	69,2	3,70 %	+0,7	+1,05 %
 CENTRE COMMERCIAL	64,7	2,54 %	60,4	2,51 %	+4,2	+7,00 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
< 1 000 K€	36,3	5,35 %	35,7	5,28 %	+0,6	+1,66 %
De 1 000 à < 1 500 K€	53,7	4,28 %	49,9	4,22 %	+3,8	+7,53 %
De 1 500 à < 2 000 K€	67,0	3,78 %	65,1	3,87 %	+2,0	+3,02 %
De 2 000 à < 2 500 K€	81,8	3,59 %	79,3	3,68 %	+2,6	+3,23 %
De 2 500 à < 4 000 K€	85,3	2,78 %	80,6	2,80 %	+4,7	+5,81 %
>= 4 000 K€	104,0	2,30 %	98,5	2,32 %	+5,5	+5,61 %

En milliers d'euros



Compte tenu du nombre important de sociétés, il nous a paru intéressant d'établir une statistique sur le niveau de rémunération du pharmacien titulaire.

La rémunération moyenne nette de cotisations sociales d'un pharmacien titulaire ressort à 72 100 euros et représente 3,12 % 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 ; 36 300 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros contre 85 300 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 à sa juste valeur le titulaire compte tenu des horaires de travail. 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.	2 313,4	100 %	2 175,1	100 %	+138,3	+6,36 %
Excédent brut d'exploitation	331,3	14,32 %	288,2	13,25 %	+43,2	14,98 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	329,0	15,13 %	291,0	14,08 %	+38,0	+13,06 %
 GROS BOURG	398,6	15,15 %	336,9	13,71 %	+61,7	+18,31 %
 ZONE URBAINE	245,6	12,37 %	230,1	12,29 %	+15,6	+6,77 %
 CENTRE COMMERCIAL	321,5	12,61 %	246,4	10,24 %	+75,1	+30,47 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 K€	77,4	11,39 %	77,1	11,39 %	+0,3	+0,40 %
De 1 000 à < 1 500 K€	171,1	13,64 %	150,9	13,50 %	+20,2	+13,41 %
De 1 500 à < 2 000 K€	250,2	14,09 %	227,1	13,50 %	+23,1	+10,16 %
De 2 000 à < 2 500 K€	322,3	14,15 %	281,0	13,05 %	+41,3	+14,69 %
De 2 500 à < 4 000 K€	453,4	14,77 %	382,5	13,29 %	+70,9	+18,55 %
>= 4 000 K€	685,1	15,14 %	574,8	13,51 %	+110,2	+19,18 %

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, de payer l'impôt d'autre part, et enfin d'améliorer le cas échéant le niveau de trésorerie. Il ressort à 331 300 euros (14,32 % du C.A.H.T.) contre 288 200 euros (13,25 % du C.A.H.T.) en 2020. L'E.B.E. a progressé en valeur absolue de 43 200 euros. L'évolution de la marge brute globale (+ 56 600 euros) a fait plus que couvrir l'évolution des charges externes (+ 2 500 euros) et des frais de personnel et cotisations TNS (+ 11 900 euros). Les TAG ont contribué à hauteur de près de 38 000 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 une évolution nulle de leur E.B.E. malgré l'apport des TAG.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2021		2020		VARIATION	
C.A.H.T. Ventes et Prest.	2 313,4	100,00 %	2 175,1	100,00 %	+138,3	+6,36 %
Ventes H.T.	1 965,6	84,97 %	1 882,5	86,55 %	+83,1	+4,41 %
Marge commerciale s/ ventes	397,3	20,21 %	389,8	20,71 %	+7,4	+1,91 %
Honoraires de dispensation	157,6	6,81 %	159,9	7,35 %	-2,3	-1,44 %
Honraires à l'ordonnance	89,1	3,85 %	75,5	3,47 %	+13,6	+18,07 %
Autres prestations + TAG	101,1	4,37 %	57,2	2,63 %	+43,9	+76,75 %
Sous-traitance	9,8	0,42 %	3,8	0,17 %	+6,0	+160,91 %
Marge Brute Globale	735,3	31,78 %	678,6	31,20 %	+56,6	+8,35 %
Charges externes	104,4	4,51 %	101,9	4,69 %	+2,5	+2,45 %
Dont Loyer Pharmacie	30,2	1,31 %	29,4	1,35 %	+0,8	+2,60 %
Valeur Ajoutée	630,8	27,27 %	576,7	26,51 %	+54,1	+9,39 %
Impôts et taxes	7,7	0,33 %	8,6	0,39 %	-0,9	-10,17 %
Frais de personnel	245,2	10,60 %	238,5	10,96 %	+6,8	+2,83 %
Cotisations TNS	46,6	2,01 %	41,5	1,91 %	+5,1	+12,27 %
Excédent Brut d'Exploitation	331,3	14,32 %	288,2	13,25 %	+43,2	+14,98 %
Transferts charges / Autres produits	13,7	0,59 %	9,2	0,42 %	+4,5	+49,35 %
Dotations aux amortissements	21,4	0,92 %	22,2	1,02 %	-0,9	-3,95 %
Résultat financier	-7,3	-0,32 %	-9,7	-0,45 %	+2,4	-24,53 %
Résultat exceptionnel	+0,5	+0,02 %	+0,1	0,00 %	+0,4	+461,02 %
Résultat retraité EI	316,8	13,69 %	265,5	12,21 %	+51,3	+19,33 %

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 70 % 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 43 200 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 316 800 euros (13,69 % 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.	327,0	316,3

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 327 000 euros.

STOCK MOYEN

	2021		2020	
Stock initial + Stock final ÷ 2	178,1	9,08 %	176,6	9,38 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2021	2020
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	8,78	8,45

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2021	2020
360 jours ÷ Vitesse de rotation	42 jours	43 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 42 jours d'achats et diminue d'une journée par rapport à l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2021	2020
Créances clients × 360 jours	50,6	46,2
÷ C.A. T.T.C.	8 jours	8 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	162,7	153,7
÷ Achat de marchandises T.T.C.	32 jours	33 jours

L'encours fournisseurs est de 32 jours d'achats et couvre le financement du stock à hauteur de 91 % de son montant.

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2021	2020
Dettes financières ⊖ C.A.H.T.	30,10 %	34,41 %

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

FONDS DE ROULEMENT

	2021	2020	VARIATION
Capitaux propres ⊕ Dettes financières ⊖ Actif Immobilisé	326,1	284,2	41,9

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 41 900 euros pour atteindre 326 100 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	28,6	32,7	-4,1

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	297,5	251,5	46,0

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie progresse et s'élève à 297 500 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2021	2020
Capitaux propres Total du bilan	0,57	0,54

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 57 % du total du bilan contre 54 % 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.

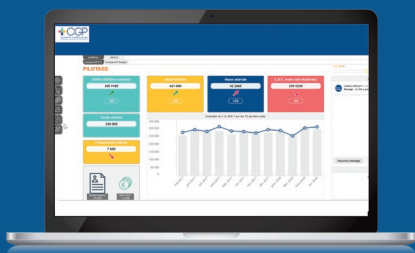
CGP propose une expertise transversale pour répondre à toutes les problématiques de près de **3 522 pharmaciens accompagnés par le réseau**. Mais c'est aussi **1 363 collaborateurs**, qui ont pour maîtres-mots l'indépendance et la proximité, afin de satisfaire au mieux toutes les attentes des officines.

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**



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



4 SITES PROCHES DE VOUS

LLA CAEN

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

LLA LE HAVRE

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

LLA ROUEN

50 rue Alphonse Daudet
76800 SAINT-ÉTIENNE-DU-ROUVRAY
Tél. : 02 32 96 94 00

LLA LE MANS

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

David BRIONNE



david.brionne@llaec.fr

Delphine LANDOUZY



delphine.landouzy@llaec.fr

Jean-Sébastien BEAU



jean-sebastien.beau@llaec.fr

Sabrina DELAUNAY



sabrina.delaunay@llaec.fr

Christelle LABOIS



christelle.labois@llaec.fr

Laëtitia LEPELLEY



laetitia.lepelley@llaec.fr

Joël LECŒUR



joel.leccœur@llaec.fr

Caroline SIEBERT



caroline.siebert@llaec.fr

Emmanuel DELAUBERT



emmanuel.delaubert@llaec.fr