EXPERTS-COMPTABLES



ÉDITION
2026

SUR UN ÉCHANTILLON DE
468 OFFICINES

STATISTIQUES
RÉGIONALES DE LA PHARMACIE
RÉGION NORMANDIE-MAINE

DÉCOUVREZ LE RENDEZ-VOUS CGP

LA SEMAINE DE L'OFFICINE by CGP

PLUS D'INFORMATIONS SUR :
www.llaec.fr

ÉDITO

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



Depuis plus de 25 ans, notre cabinet LLA EXPERTS-COMPTABLES vous accompagne au quotidien dans la gestion de votre officine et dans l'évolution permanente de votre métier. Nous partageons avec vous une même philosophie : **des libéraux au service des libéraux**, engagés au quotidien pour sécuriser, développer et pérenniser vos entreprises.

La progression du chiffre d'affaires moyen 2025, évaluée à **+ 5,04 %**, illustre le dynamisme du secteur, soutenu par l'augmentation des médicaments chers et par l'élargissement progressif des missions de santé publique confiées aux officines. Elle conforte la place essentielle du pharmacien dans notre système de santé.

Cette évolution positive doit toutefois être analysée avec attention. La hausse de l'activité masque des fragilités structurelles : contraction de la fréquentation et des volumes, poursuite des baisses de prix sur les médicaments remboursables et pression continue sur la marge. Dans ce contexte, les honoraires, malgré leur rôle essentiel, ne suffisent pas toujours à amortir les effets économiques de la régulation.

Parallèlement, l'évolution des charges reste un enjeu majeur notamment en matière de masse salariale. L'équilibre économique se complexifie, et la capacité d'investissement de certaines structures s'en trouve réduite. Cette situation contribue à fragiliser le réseau officinal et accélère les fermetures, alors même que l'officine demeure un acteur incontournable de proximité et de prévention auprès de la population.

Les perspectives 2026 s'inscrivent dans un environnement incertain suspendu aux contraintes budgétaires de l'État qui devraient conduire à une vigilance accrue des dépenses de santé.

Pour autant, le secteur conserve des fondamentaux solides : vieillissement de la population, marché de la santé structurellement porteur et rôle renforcé du pharmacien dans le parcours de soins. Ils confirment l'attractivité de la pharmacie. Son avenir se construira autour d'une gestion rigoureuse, d'une stratégie claire et d'un accompagnement spécialisé.

Parce que l'analyse de votre activité devient plus que jamais une affaire de spécialistes, nous publions cette plaquette statistique issue d'un échantillon des plus représentatifs de 468 pharmacies clientes de notre cabinet. Notre ambition est de vous proposer un outil fiable, clair et directement exploitable, afin de vous aider à piloter votre officine avec pertinence.

Choisir un Expert LLA, c'est l'assurance d'être bien accompagné dans l'évolution de votre métier et dans la construction de votre avenir.

Bonne lecture.

LES EXPERTS LIBÉRAUX LLA
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **468 officines clientes de LLA.**

SOMMAIRE

1. STATISTIQUES LLA 4

- Prix de cession et apport personnel
- Prix de cession en multiple de l'E.B.E.
- Prix de cession en multiple de la marge

2. POPULATION ÉTUDIÉE 5

- Par zone géographique
- Par tranche de chiffre d'affaires
- Par forme juridique

3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ ..... 6 à 9

- Répartition des ventes
- Chiffre d'affaires
- Honoraires de dispensation
- Autres prestations de services

4. ANALYSE DE LA MARGE 10

- Évolution de la marge brute globale
- Répartition par zone géographique
- Répartition par tranche de chiffre d'affaires

5. LES CHARGES EXTERNES ..... 11 à 12

- Charges externes
- Loyer

6. LES CHARGES DE PERSONNEL ..... 13 à 15

- Frais de personnel
- Cotisations sociales TNS
- Rémunération du pharmacien titulaire

7. ANALYSE DES RENTABILITÉS ..... 16 à 21

- L'Excédent Brut d'Exploitation
- Les soldes intermédiaires de gestion (ratios selon le CA)
- Les soldes intermédiaires de gestion (ratios selon la marge)
- Détail des S.I.G. 2025 par tranche de chiffre d'affaires
- Détail des S.I.G. 2025 par zone géographique

8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE ..... 22 à 23

- Rendement par intervenant à l'officine
- Stock moyen
- Vitesse de rotation du stock
- Nombre de jours d'achats couverts par le stock
- Durée du crédit clients
- Durée du crédit fournisseurs
- Taux d'endettement
- Fonds de roulement
- Besoin en fonds de roulement
- Trésorerie
- Autonomie financière

01 / STATISTIQUES LLA 2025 (ÉDITION 2026)

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

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

Comme chaque année, nous vous présentons l'analyse régionale des prix de cession des officines accompagnées par notre cabinet.

	2025	2024	2023	2022	2021	2020
PRIX D'ACHAT MOYEN	2 413	1 962	1 712	2 149	1 589	1 761
APPORT PERSONNEL	344	316	312	278	170	211
% DU PRIX DE CESSION	14 %	16 %	18 %	13 %	11 %	12 %
% DU C.A.H.T.	82 %	79 %	82 %	87 %	85 %	82 %
MULTIPLE DE LA M.B.G.	2,7	2,6	2,7	2,8	2,7	2,6
MULTIPLE DE L'E.B.E.(1)	7,56	7,36	7,24	7,21	7,01	6,75

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

En milliers d'euros

En 2025, le marché reste soutenu

Le marché de la transaction reste soutenu malgré les menaces qui pèsent sur la profession. Un certain nombre de titulaires, face aux difficultés d'exploitation, anticipent leur cessation d'activité. L'évolution du métier confortée par le déploiement des nouvelles missions confirme l'engouement des jeunes diplômés à acquérir une officine.

Toutefois, la prudence reste de mise dans l'établissement du prévisionnel d'acquisition. Il doit intégrer le développement des médicaments chers, la baisse des prix et des volumes et les effets délétères de l'inflation sur la rentabilité.
En 2025, l'apport personnel représente environ 14 % du prix de cession moyen du fonds de commerce et devrait augmenter compte tenu de la tendance haussière des taux d'intérêt.
Nous constatons pour 2025 un prix d'achat moyen de 2 413 000 euros contre 1 962 000 euros en 2024 avec une recherche des pharmaciens à acquérir des officines de plus grande taille. Les petites officines peinent toujours à trouver preneur tandis que les officines d'une taille significative se cèdent plus facilement, accompagnées par les groupements et les grossistes répartiteurs proposant leur booster d'apport. L'absence de repreneurs des petites officines en milieu rural, bien que légitimes en matière de santé publique, accélère leur fermeture menaçant directement le maillage territorial.

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

Le prix d'achat moyen se renchérit par rapport à l'EBE

Plus que la taille de l'officine, c'est l'approche économique du fonds de commerce par le niveau de la marge brute globale (M.B.G.) et de l'EBE retraité qui prévaut.
À partir des cessions accompagnées par LLA, le prix d'achat moyen (2 413 000 euros) représente 2,71 fois la Marge Brute Globale et 7,56 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur une base brute annuelle de 66 000 euros, soit 3 500 euros nets mensuels.
En effet, le poids des honoraires, l'augmentation significative des prescriptions hospitalières et le développement des nouvelles missions nécessitent de valoriser exclusivement les officines en fonction de leur rentabilité mesurée par la Marge Brute Globale et l'EBE retraité. La référence au seul chiffre d'affaires n'a plus de sens comme l'exprime le tableau ci-dessous :

	Coefficient E.B.E.	Coefficient M.B.G.	% du C.A.H.T.
C.A. < 1 200 K€	4,88	1,11	36 %
C.A. entre 1 200 K€ et < 2 000 K€	7,20	2,37	67 %
C.A. entre 2 000 K€ et < 3 000 K€	7,41	2,64	80 %
C.A. > 3 000 K€	7,64	2,90	86 %
Toutes catégories	7,56	2,71	82 %

En milliers d'euros

Nous observons un renchérissement des prix de cession par rapport aux rentabilités dégagées de l'officine (niveau de l'EBE) et attirons la plus grande vigilance des acquéreurs en termes de valorisation.
Les baisses de prix des médicaments remboursés conjuguées, à une révision des remises commerciales sur le générique, aux conséquences de l'inflation en matière d'achats, de frais généraux et de frais de personnel, à la remontée des taux d'intérêts, entraîneront des conséquences directes sur l'équilibre financier de l'acquisition. Les financements deviennent plus difficiles à obtenir et assistons à certains refus bancaires, rares ces dernières années.
Un ajustement à la baisse des prix de cession dans cette période d'incertitude est nécessaire à la réussite de la transmission générationnelle.
L'acquisition d'une officine doit être appréciée comme l'acquisition d'un outil de travail et non comme une opération financière spéculative.

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	165	35,29 %
GROS BOURG	147	31,44 %
ZONE URBAINE	111	23,74 %
CENTRE COMMERCIAL	45	9,63 %
TOTAL	**468**	**100,00 %**

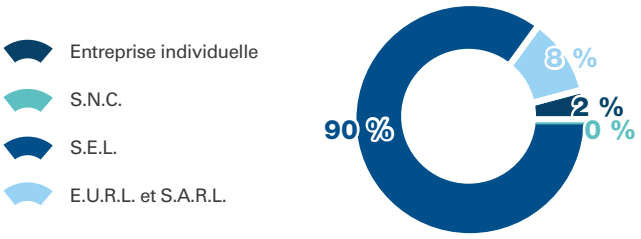
RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000	24	5,13 %
De 1 000 à < 1 500	27	5,77 %
De 1 500 à < 2 000	42	8,97 %
De 2 000 à < 2 500	84	17,95 %
De 2 500 à < 4 000	168	35,90 %
> = 4 000	123	26,28 %
TOTAL	**468**	**100,00 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	8	1,71 %
S.N.C.	1	0,21 %
S.E.L.	421	89,96 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	38	8,12 %
TOTAL	**468**	**100,00 %**



Avec un échantillon de 468 officines clientes de notre cabinet LLA EXPERTS-COMPTABLES, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2025.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2025 et 2024 ont des durées de 12 mois et avons exclu les officines qui ont réalisé un regroupement ou un transfert au cours de la période étudiée. Une ventilation a été opérée, d'une part en fonction de la situation géographique, et d'autre part, en fonction du chiffre d'affaires HT réalisé. Les officines exploitées sous forme de sociétés de capitaux représentent plus de 98 % de l'échantillon étudié. La SEL avec une fiscalité IS reste la forme la plus usitée des prétendants à l'installation car facilitant l'acquisition de l'officine et son remboursement d'emprunt. 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.

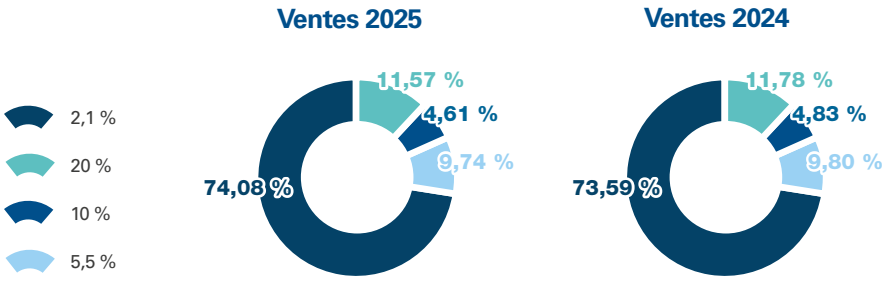
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES, UNE ANALYSE INDISPENSABLE.

RÉPARTITION DES VENTES

	2025	2024	VARIATION
Ventes H.T.	**2 727,0**	**2 588,4**	**+5,35 %**
2,1 [1] %	2 020,1	1 904,8	**+6,06%**
5,5 %	265,6	253,7	**+4,68%**
10 %	125,8	124,9	**+0,72%**
20 %	315,4	305,0	**+3,42%**
[1] Hors honoraires de dispensation	**281,3**	**278,7**	**+0,93 %**

En milliers d'euros



ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (HONORAIRES DE DISPENSATION COMPRIS)

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	6,9 %	19,3 %	30,4 %	43,4 %

Les seules ventes (hors prestations de services) progressent par rapport à 2024 de + 5,35 %. Cette moyenne cache de grandes disparités entre les pharmacies avec près d'un quart des officines qui ont vu leurs ventes régresser.

L'analyse des seules ventes par taux de TVA montre une évolution significative de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de + 6,06 % malgré une baisse des volumes des médicaments remboursables en ville de - 2 %. Les ventes de médicaments chers (PFHT > 150 euros) progressent de + 10,86 % et représentent 47 % de l'activité à 2,10 %. L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit fin décembre 2025 à - 2,39 % et confirme l'accélération de la baisse des prix des spécialités. Le hors vignetté enregistre une croissance de + 3,39 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; +4,68 % pour le 5,5 % dopé par les compléments alimentaires, + 3,42 % pour le 20 % et + 0,72 % pour le marché de l'OTC avec une automédication qui marque le pas. Ces évolutions en trompe l'œil masquent une baisse des volumes, l'effet prix et l'effet innovation sont les seuls facteurs de cette croissance.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

COUP DE PROJECTEUR
SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

CHIFFRE D'AFFAIRES

	2025	2024	VARIATION	
Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + prestations)	3 098,8	2 950,0	+148,8	+5,04 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2025	2024	VARIATION	
ZONE RURALE	2 735,1	2 642,5	+92,6	+3,50 %
GROS BOURG	3 660,4	3 447,7	+212,8	+6,17 %
ZONE URBAINE	2 375,1	2 289,6	+85,4	+3,73 %
CENTRE COMMERCIAL	4 404,9	4 099,3	+305,5	+7,45 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2025	2024	VARIATION	
< 1 000 K€	875,2	871,3	+3,9	+0,45 %
De 1 000 à < 1 500 K€	1 250,8	1 258,0	-7,2	-0,57 %
De 1 500 à < 2 000 K€	1 715,5	1 667,3	+48,1	+2,89 %
De 2 000 à < 2 500 K€	2 198,6	2 100,5	+98,1	+4,67 %
De 2 500 à < 4 000 K€	3 077,7	2 961,2	+116,5	+3,94 %
>= 4 000 K€	5 135,6	4 806,4	+329,1	+6,85 %

En milliers d'euros

Le chiffre d'affaires, outre les ventes, intègre l'ensemble des prestations de services composées des honoraires de dispensation, des honoraires à l'ordonnance, des remises arrières versées sur le générique mais également des nouvelles missions : vaccinations, TROD, Kit de détection du cancer colorectal, téléconsultations et entretiens pharmaceutiques. L'année 2025 enregistre une évolution de l'activité de + 5,04 % après une progression en 2024 de + 5,08 %. Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre.

Les officines de plus de 4 millions de CA et les pharmacies de centres commerciaux performent à près de 7 %. Les officines de gros bourg s'en sortent le mieux et semblent moins impactées par la baisse de fréquentation et des volumes. Les nouvelles missions s'installent dans le paysage officinal avec les vaccins comme premier contributeur à la croissance avec un taux de vaccination antigrippale record en officine de 69 %. Malgré ces nouvelles missions, l'économie de l'officine reste plus que jamais tributaire des volumes et de la prescription médicale (nombre de boîtes vendues, mesuré par l'honoraire de dispensation, et nombre d'ordonnances délivrées).

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

HONORAIRES DE DISPENSATION.

HONORAIRES DE DISPENSATION

	2025		2024		VARIATION	
VENTES H.T.	2 727,0	88,00%	2 588,4	87,75 %	+138,6	+5,35 %
HONORAIRES DE DISPENSATION	174,6	5,63%	175,3	5,94 %	-0,7	-0,39 %
HONORAIRES À L'ORDONNANCE	106,7	3,44%	103,4	3,51 %	+3,3	+3,18 %
AUTRES PRESTATIONS	90,4	2,92%	82,7	2,80 %	+7,6	+9,24 %
VENTES + PRESTATIONS	**3 098,7**	**100 %**	**2 949,9**	**100 %**	+148,8	+5,04 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(Dispensation + Ordonnance)

	2025		2024		VARIATION	
ZONE RURALE	249,4	9,12 %	247,4	9,36 %	+2,0	+0,79 %
GROS BOURG	334,7	9,15 %	330,8	9,59 %	+4,0	+1,21 %
ZONE URBAINE	222,9	9,39 %	222,1	9,70 %	+0,8	+0,36 %
CENTRE COMMERCIAL	369,1	8,38 %	364,2	8,88 %	+4,9	+1,35 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

(Dispensation + Ordonnance)

	2025		2024		VARIATION	
< 1 000 K€	91,9	10,50 %	92,0	10,55 %	0,0	-0,03 %
De 1 000 K€ à < 1 500 K€	129,7	10,37 %	132,3	10,51 %	-2,5	-1,93 %
De 1 500 K€ à < 2 000 K€	163,9	9,56 %	162,0	9,72 %	+2,0	+1,21 %
De 2 000 K€ à < 2 500 K€	214,4	9,75 %	212,0	10,09 %	+2,3	+1,10 %
De 2 500 K€ à < 4 000 K€	279,1	9,07 %	276,4	9,33 %	+2,7	+0,97 %
>= 4 000 K€	448,2	8,73 %	442,7	9,21 %	+5,5	+1,25 %

En milliers d'euros

Les seuls honoraires progressent en moyenne de + 0,93 % avec des disparités selon la taille et l'implantation des officines. Les honoraires à l'ordonnance progressent cette année de + 3,18 % consécutivement au développement des prescriptions hospitalières et à la revalorisation de certains honoraires. Les honoraires de dispensation se contractent à -0,39 % confirmant la baisse des consultations de ville.

Les honoraires assurent leur rôle d'amortisseur à la baisse régulière des prix des médicaments remboursables. Ils représentent une part significative de l'activité officinale, soit 9,07 % du chiffre d'affaires global de l'officine. Les officines dont le CAHT est inférieur à 1 500 000 euros ainsi que celles situées en zone urbaine ont subi une évolution beaucoup plus limitée voire une baisse. 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 près de 50 % de la rémunération du pharmacien sur le médicament remboursable en 2025 contre 52 % en 2024. A la vue de ce constat, une revalorisation de l'ensemble des honoraires semble nécessaire à la pérennité du réseau.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES.

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2025		2024		VARIATION	
RAPPEL C.A.H.T.	3 098,8	100 %	2 950,0	100 %	+148,8	+5,04 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	90,4	2,92 %	82,7	2,80%	+7,6	+9,24 %
DONT NOUVELLES MISSIONS 0 %	13,8	0,45 %	10,6	0,36%	+3,2	+30,31 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2025		2024		VARIATION	
ZONE RURALE	70,9	2,59 %	63,7	2,41 %	+7,1	+11,22 %
GROS BOURG	112,0	3,06 %	100,5	2,91 %	+11,5	+11,48 %
ZONE URBAINE	70,9	2,99 %	64,5	2,82 %	+6,5	+10,01 %
CENTRE COMMERCIAL	126,4	2,87 %	114,4	2,79 %	+12,0	+10,51 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2025		2024		VARIATION	
< 1 000 K€	21,2	2,42 %	21,3	2,45 %	-0,2	-0,71 %
De 1 000 à < 1 500 K€	38,1	3,04 %	35,0	2,78 %	+3,1	+8,73 %
De 1 500 à < 2 000 K€	47,1	2,74 %	44,6	2,68 %	+2,5	+5,49 %
De 2 000 à < 2 500 K€	57,7	2,62 %	52,8	2,51 %	+4,8	+9,16 %
De 2 500 à < 4 000 K€	89,8	2,92 %	82,0	2,77 %	+7,8	+9,52 %
>= 4 000 K€	160,6	3,13 %	145,9	3,04 %	+14,6	+10,01 %

En milliers d'euros

Les autres prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques mais également les nouvelles missions.

Nous constatons un taux de pénétration des génériques de 86,4 % qui semble stable par rapport à l'an dernier. Nous observons une évolution positive des remises reçues des génériqueurs malgré les ruptures constatées au cours de l'année 2025. Les nouvelles missions poursuivent leur développement. Si la grande majorité des officines s'est appropriée les missions comme la distribution du kit de détection du cancer colorectal, le rappel de vaccination adulte, la prescription et l'acte de vaccination, les TROD angine et cystite, seul un gros tiers des officines s'est lancée dans la téléconsultation, l'entretien femme enceinte et les entretiens pharmaceutiques. Plus inquiétant, moins d'une pharmacie sur quatre réalise les entretiens de prévention, représentant pourtant une source de revenus non négligeable permettant de compenser les baisses de marge.

04 / ANALYSE DE LA MARGE

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

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2025		2024		VARIATION	
Rappel C.A.H.T.	3 098,8	100 %	2 950,0	100 %	+148,8	+5,04 %
Marge brute globale	**860,9**	**27,78 %**	**834,4**	**28,29 %**	**+26,5**	**+3,17 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2025		2024		VARIATION	
ZONE RURALE	750,3	27,43 %	727,7	27,54 %	**+22,6**	**+3,10 %**
GROS BOURG	1 018,1	27,81 %	977,8	28,36 %	**+40,2**	**+4,11 %**
ZONE URBAINE	660,9	27,83 %	645,9	28,21 %	**+15,0**	**+2,33 %**
CENTRE COMMERCIAL	1 249,2	28,36 %	1 197,1	29,20 %	**+52,1**	**+4,35 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2025		2024		VARIATION	
< 1 000 K€	264,8	30,25 %	266,6	30,60 %	**-1,8**	**-0,67 %**
De 1 000 à < 1 500 K€	354,7	28,36 %	359,4	28,57 %	**-4,6**	**-1,29 %**
De 1 500 à < 2 000 K€	470,2	27,41 %	458,8	27,51 %	**+11,4**	**+2,49 %**
De 2 000 à < 2 500 K€	602,7	27,41 %	582,1	27,71 %	**+20,6**	**+3,54 %**
De 2 500 à < 4 000 K€	850,3	27,63 %	824,7	27,85 %	**+25,6**	**+3,10 %**
>= 4 000 K€	1 429,7	27,84 %	1 370,8	28,52 %	**+58,9**	**+4,30 %**

En milliers d'euros

La marge brute globale (intégrant l'ensemble des prestations de services) s'élève pour 2025 à 860 900 euros (27,78% du CAHT) contre 834 400 euros (28,29 % du CAHT) en 2024 soit une hausse en valeur absolue de 26 500 euros.

Les honoraires de dispensation et à l'ordonnance contribuent à hauteur de près d'un tiers de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. Les officines de moins de 1 500 000 euros ont vu une contraction de leur marge brute en euros. Nous constatons une nouvelle évolution significative des produits chers (PFHT > 150 euros) ; ils représentent en 2025, 47 % du CAHT à 2,1 % avec un taux de marque d'environ 5 %. La baisse de 0,51 point de marge est imputable à la hausse du volume des médicaments chers, à l'érosion des prix du médicament remboursable et à une baisse de marge sur le hors vignetté. Face à ce constat, le pharmacien titulaire se doit de suivre de façon régulière l'évolution de sa marge brute globale en valeur absolue (en euros) et non plus son seul et unique chiffre d'affaires. La marge brute globale doit devenir la référence en matière de ratios de gestion et de valorisation du fonds de commerce en lieu et place du sacro-saint 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 notre groupement CGP au bénéfice de nos clients.

05 / LES CHARGES EXTERNES

MAÎTRISER L'AUGMENTATION POUR CONSERVER LA SANTÉ ÉCONOMIQUE.

ÉVOLUTION DE LA PART DES CHARGES EXTERNES DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

	2025		2024		VARIATION	
Rappel C.A.H.T.	3 098,8	100 %	2 950,0	100 %	+148,8	+5,04 %
Charges Externes	142,4	4,59 %	135,5	4,59 %	+6,9	+5,07 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2025		2024		VARIATION	
ZONE RURALE	115,5	4,22 %	113,2	4,28 %	+2,3	+2,03 %
GROS BOURG	150,9	4,12 %	145,5	4,22 %	+5,4	+3,70 %
ZONE URBAINE	126,7	5,34 %	122,3	5,34 %	+4,4	+3,63 %
CENTRE COMMERCIAL	255,3	5,80 %	252,2	6,15 %	+3,2	+1,26 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2025		2024		VARIATION	
< 1 000 K€	62,1	7,10 %	58,0	6,66 %	+4,1	+7,10 %
De 1 000 à < 1 500 K€	81,3	6,50 %	79,5	6,32 %	+1,8	+2,27 %
De 1 500 à < 2 000 K€	82,2	4,79 %	80,6	4,84 %	+1,6	+1,97 %
De 2 000 à < 2 500 K€	107,1	4,87 %	103,1	4,91 %	+4,1	+3,97 %
De 2 500 à < 4 000 K€	139,1	4,52 %	134,5	4,54 %	+4,6	+3,45 %
>= 4 000 K€	223,4	4,35 %	219,6	4,57 %	+3,8	+1,73 %

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 4,59 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2025 de + 5,07 % soit une progression de près de 25% en quatre ans. 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. Nous constatons une évolution significative de ce poste liée à l'inflation de l'énergie. Profitant de l'apport en trésorerie pendant la période COVID, les pharmaciens ont investi massivement dans les évolutions technologiques (Site internet, robot, automate, PDA, matériel informatique, click and collect, etc.) le plus souvent financées par de la location financière ou du leasing. Ainsi, elles contribuent, avec 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

	2025		2024		VARIATION	
Rappel C.A.H.T.	3 098,8	100 %	2 950,0	100 %	+148,8	+5,04 %
Loyer	37,8	1,22 %	36,2	1,23 %	+1,6	+4,46 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2025		2024		VARIATION	
ZONE RURALE	29,2	1,07 %	27,6	1,04 %	+1,6	+5,90 %
GROS BOURG	35,7	0,98 %	34,4	1,00 %	+1,3	+3,91 %
ZONE URBAINE	37,0	1,56 %	35,2	1,54 %	+1,9	+5,33 %
CENTRE COMMERCIAL	79,9	1,81 %	78,1	1,90 %	+1,9	+2,37 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2025		2024		VARIATION	
< 1 000 K€	19,4	2,22 %	18,3	2,10 %	+1,1	+5,90 %
De 1 000 à < 1 500 K€	22,8	1,82 %	20,9	1,66 %	+1,9	+9,16 %
De 1 500 à < 2 000 K€	20,3	1,18 %	19,3	1,16 %	+1,0	+4,96 %
De 2 000 à < 2 500 K€	29,7	1,35 %	27,9	1,33 %	+1,8	+6,46 %
De 2 500 à < 4 000 K€	34,2	1,11 %	32,9	1,11 %	+1,3	+3,95 %
>= 4 000 K€	62,3	1,21 %	60,1	1,25 %	+2,2	+3,66 %

En milliers d'euros

Le loyer moyen ressort à 37 800 euros et représente 1,22 % du CAHT, il pèse pour plus d'un quart dans le montant total des frais généraux. Nous constatons une économie d'échelle en fonction de la taille de l'officine.

Il représente 2,22 % du CAHT dans les officines de moins de 1 000 000 euros contre 1,11% pour celles de plus de 2 500 000 euros. Les loyers des centres-villes et des centres commerciaux sont par nature plus élevés. Nous constatons dans toutes les catégories, une hausse de ce poste (+ 4,46%). Nous sommes sortis du plafonnement à 3,50 % pendant la période COVID et retrouvons les évolutions indiciaires habituelles. Il conviendra lors du renouvellement du bail, à son échéance, d'analyser tout particulièrement les facteurs de commercialité propres à l'officine. Ils pourront parfois conduire à une révision à la baisse du loyer. Enfin, il conviendra de désensibiliser le loyer au chiffre d'affaires dans les centres commerciaux en excluant les médicaments chers ou en y substituant, comme indice de référence, la marge brute globale.

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 EN FORTE ÉVOLUTION.

ÉVOLUTION DE LA PART DES CHARGES DE PERSONNEL DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

	2025		2024		VARIATION	
Rappel C.A.H.T.	3 098,8	100 %	2 950,0	100 %	+148,8	+5,04 %
Charges de personnel	331,0	10,69 %	318,4	10,79 %	+12,6	+3,95 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2025		2024		VARIATION	
ZONE RURALE	278,6	10,19 %	267,7	10,13 %	+10,9	+4,07 %
GROS BOURG	399,2	10,91 %	381,0	11,05 %	+18,2	+4,76 %
ZONE URBAINE	259,7	10,94 %	249,7	10,90 %	+10,1	+4,03 %
CENTRE COMMERCIAL	485,8	11,03 %	459,8	11,22 %	+26,0	+5,65 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2025		2024		VARIATION	
< 1 000 K€	73,1	8,35 %	70,6	8,10 %	+2,5	+3,48 %
De 1 000 à < 1 500 K€	126,9	10,15 %	124,2	9,87 %	+2,7	+2,18 %
De 1 500 à < 2 000 K€	189,6	11,05 %	180,6	10,83 %	+9,0	+5,00 %
De 2 000 à < 2 500 K€	236,4	10,75 %	224,7	10,70 %	+11,7	+5,22 %
De 2 500 à < 4 000 K€	328,2	10,67 %	316,7	10,69 %	+11,6	+3,66 %
>= 4 000 K€	553,8	10,78 %	529,4	11,01 %	+24,5	+4,62 %

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 10,69 % du CAHT contre 10,79 % en 2024. Ils progressent cette année en valeur de 12 600 euros (+3,95 %) soit une progression de 30 % en quatre ans et montrent une augmentation significative de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine à l'exception des officines de moins de 1 500 000 euros. La période reste difficile en termes de recrutement des préparateurs et nous assistons à une surenchère du salaire négocié à l'embauche avec un alignement des salariés présents à l'officine. La hausse des frais de personnel (+12 600 euros) a absorbé cette année près de 50 % de l'évolution de la marge brute globale (+ 26 500 euros) permettant une évolution positive de l'EBE. 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 11,63 % alors qu'il ressort à 9,70 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Enfin, face aux difficultés persistantes d'assurer les nouvelles missions de service, le pharmacien titulaire devra orienter ses efforts sur le management, l'organisation de l'officine, la maîtrise des plannings et pourra se faire aider par les nouvelles technologies afin de maîtriser sa masse salariale dans 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

	2025		2024		VARIATION	
Rappel C.A.H.T.	3 098,8	100 %	2 950,0	100 %	+148,8	+5,04 %
Cotisations sociales TNS	51,5	1,66 %	52,9	1,79 %	-1,4	-2,68 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2025		2024		VARIATION	
ZONE RURALE	55,8	2,04 %	54,7	2,07 %	+1,2	+2,11 %
GROS BOURG	56,9	1,56 %	59,3	1,72 %	-2,3	-3,96 %
ZONE URBAINE	39,2	1,65 %	43,4	1,90 %	-4,3	-9,79 %
CENTRE COMMERCIAL	47,4	1,07 %	48,2	1,18 %	-0,8	-1,75 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2025		2024		VARIATION	
< 1 000 K€	27,9	3,18 %	26,9	3,09 %	+1,0	+3,58 %
De 1 000 à < 1 500 K€	37,4	2,99 %	40,3	3,20 %	-2,9	-7,10 %
De 1 500 à < 2 000 K€	31,9	1,86 %	34,7	2,08 %	-2,8	-8,11 %
De 2 000 à < 2 500 K€	41,8	1,90 %	42,7	2,03 %	-0,9	-2,18 %
De 2 500 à < 4 000 K€	55,6	1,80 %	57,9	1,96 %	-2,4	-4,12 %
>= 4 000 K€	67,7	1,32 %	68,0	1,41 %	-0,2	-0,33 %

En milliers d'euros

Les cotisations sociales TNS couvrent les cotisations sociales obligatoires et facultatives du pharmacien : allocations familiales et maladie (URSSAF) et les cotisations retraite (CAVP).

Elles représentent 1,66 % du CAHT. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 2,92 % du CAHT pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu, contre 1,23 % pour celles relevant de l'impôt sur les sociétés. Nous assistons à une diminution de ce poste en lien direct avec le niveau de rémunération du pharmacien titulaire et de l'assujettissement aux cotisations sociales des dividendes versés excédant 10 % du capital social. La réforme de la base des cotisations sociales, votée par la loi de finances de sécurité sociale pour 2024, est applicable à compter du 1er juillet 2026 sur les revenus 2025 et aura un premier impact dans les comptes 2026.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

RÉMUNÉRATION NETTE DU PHARMACIEN TITULAIRE.

RÉMUNÉRATION TECHNIQUE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2025		2024		VARIATION	
Rappel C.A.H.T.	3 098,8	100 %	2 950,0	100 %	+148,8	+5,04 %
Rémunération technique nette	71,7	2,31 %	70,9	2,40 %	+0,8	+1,13 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2025		2024		VARIATION	
ZONE RURALE	66,4	2,43 %	65,2	2,47 %	+1,2	+1,84 %
GROS BOURG	82,0	2,24 %	80,5	2,34 %	+1,5	+1,83 %
ZONE URBAINE	63,3	2,67 %	61,6	2,69 %	+1,8	+2,84 %
CENTRE COMMERCIAL	82,8	1,88 %	83,1	2,03 %	-0,3	-0,41 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2025		2024		VARIATION	
< 1 000 K€	27,5	3,14 %	26,0	2,98 %	1,5	+5,77 %
De 1 000 à < 1 500 K€	48,2	3,85 %	51,0	4,05 %	-2,8	-5,49 %
De 1 500 à < 2 000 K€	55,2	3,22 %	55,8	3,35 %	-0,6	-1,09 %
De 2 000 à < 2 500 K€	58,0	2,64 %	55,8	2,66 %	2,2	+3,95 %
De 2 500 à < 4 000 K€	73,1	2,38 %	72,0	2,43 %	1,1	+1,55 %
>= 4 000 K€	99,6	1,94 %	98,2	2,04 %	1,4	+1,43 %

En milliers d'euros

Compte tenu du nombre important de sociétés dans l'échantillon, 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 71 700 euros et représente 2,31 % du CAHT. 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 ; 27 500 euros pour une officine dont le CAHT est inférieur à 1 000 000 euros contre 99 600 euros pour une officine de plus de 4 000 000 euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet toujours pas de rémunérer correctement le titulaire avec à peine la rémunération d'un pharmacien adjoint à 35 heures. 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 cette typologie d'officine. Le niveau de rémunération souhaité du futur titulaire aura un impact direct sur le prix de cession de l'officine par l'application du multiple de l'EBE retraité de sa rémunération.

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 2024 ET 2025

	2025		2024		VARIATION	
Rappel C.A.H.T.	3 098,8	100 %	2 950,0	100 %	+148,8	+5,04 %
E.B.E.	329,5	10,63 %	321,3	10,89 %	+8,2	+2,55 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2025		2024		VARIATION	
ZONE RURALE	295,3	10,80 %	287,1	10,87 %	+8,2	+2,86 %
GROS BOURG	403,4	11,02 %	384,7	11,16 %	+18,7	+4,87 %
ZONE URBAINE	229,3	9,66 %	225,0	9,83 %	+4,3	+1,90 %
CENTRE COMMERCIAL	450,5	10,23 %	427,5	10,43 %	+23,0	+5,39 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2025		2024		VARIATION	
< 1 000 K€	99,6	11,38 %	109,1	12,52 %	-9,4	-8,65 %
De 1 000 à < 1 500 K€	106,4	8,51 %	112,5	8,94 %	-6,1	-5,42 %
De 1 500 à < 2 000 K€	163,2	9,51 %	159,0	9,54 %	+4,2	+2,64 %
De 2 000 à < 2 500 K€	212,6	9,67 %	207,4	9,88 %	+5,1	+2,46 %
De 2 500 à < 4 000 K€	321,1	10,43 %	309,7	10,46 %	+11,4	+3,69 %
>= 4 000 K€	573,5	11,17 %	542,9	11,29 %	+30,6	+5,64 %

En milliers d'euros

L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) 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, des charges financières (liées directement à la "surface financière" du pharmacien ou à son ancienneté dans son installation), 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 329 500 euros (10,63 % du CA HT) contre 321 300 euros (10,89 % du CA HT) en 2024 soit une évolution de 8 200 euros (+ 2,55 %). L'activité 2025 semble avoir enrayé l'effet de ciseaux constaté au cours des deux dernières années. Il ne faut pas perdre de vue que les mesures de maîtrise de dépenses de santé auront un impact direct sur le niveau futur de l'EBE.

VIEW PHARMA by CGP



L'application web et smartphone qui permet au pharmacien d'avoir une **connaissance en temps réel de sa rentabilité**

Tableau de bord en ligne

Indicateurs clés de votre officine

Comparaison avec les pharmacies du groupement CGP

Trois niveaux d'intégration
pour analyser le chiffre d'affaires, les frais de personnel, la marge brute globale et l'E.B.E.

Abonnez-vous à Viewpharma en contactant votre expert-comptable CGP **sur conseil-gestion-pharmacie.com**

CONÇUE PAR LA COMMISSION TECHNIQUE CGP

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ? (RATIOS SELON LE CA)

	2025		2024		VARIATION	
C.A.H.T. Ventes et Prest.	**3 098,7**	**100,00%**	**2 949,9**	**100,00%**	**+148,8**	**+5,04 %**
Ventes H.T.	**2 727,0**	**88,00%**	**2 588,4**	**87,75%**	**+138,6**	**+5,35 %**
Marge commerciale s/ ventes	**492,1**	**18,05 %**	**475,9**	**18,38 %**	**+16,2**	**+3,41 %**
Honoraires de dispensation	174,6	5,63 %	175,3	5,94 %	-0,7	-0,39 %
Honoraires à l'ordonnance	106,7	3,44 %	103,4	3,51 %	+3,3	+3,18 %
Autres prestations	90,4	2,92 %	82,7	2,80 %	+7,6	+9,24 %
Sous-traitance	-2,9	-0,09 %	-2,9	-0,10 %	0,0	+0,69 %
Marge Brute Globale	**860,9**	**27,78 %**	**834,4**	**28,29 %**	**+26,5**	**+3,17 %**
Charges externes	142,4	4,59 %	135,5	4,59 %	+6,9	+5,07 %
Dont Loyer Pharmacie	37,8	1,22 %	36,2	1,23 %	+1,6	+4,46 %
Valeur Ajoutée	**718,5**	**23,19 %**	**698,9**	**23,69 %**	**+19,6**	**+2,80 %**
Impôts et taxes	6,5	0,21 %	6,3	0,21 %	+0,3	+4,09 %
Frais de personnel	331,0	10,68 %	318,4	10,79 %	+12,6	+3,95 %
Cotisations TNS	51,5	1,66 %	52,9	1,79 %	-1,4	-2,68 %
Excédent Brut d'Exploitation	**329,5**	**10,63 %**	**321,3**	**10,89 %**	**+8,2**	**+2,55 %**
Transferts charges / Autres produits	12,4	0,40 %	14,9	0,51 %	-2,5	NS
Dotations aux amortissements	32,2	1,04 %	29,7	1,01 %	+2,4	+8,22 %
Résultat financier	**-5,9**	**-0,19 %**	**-6,1**	**-0,21 %**	**+0,2**	**-3,89 %**
Résultat exceptionnel	**-2,2**	-0,07 %	**-0,9**	-0,03 %	-1,3	NS
Résultat retraité EI	**301,7**	**9,73 %**	**299,5**	**10,15 %**	**+2,2**	**+0,73 %**

En milliers d'euros

Au vu de cette synthèse, nous constatons une augmentation de la marge brute globale de 3,17 % avec une évolution d'activité soutenue de +5,04 %. Les médicaments chers poursuivent inexorablement leur évolution (+10,86 %). Les honoraires confortent et stabilisent l'économie officinale mais ne compensent pas la baisse de prix des spécialités remboursables.

Nous constatons une évolution de l'EBE moyen de 8 200 euros mais avec des disparités d'une officine à l'autre. Une attention toute particulière devra être portée aux pharmacies réalisant un CAHT de moins de 1 500 000 d'euros , qui demeurent les plus fragiles et qui se heurtent aux difficultés de trouver un repreneur, mais toujours nécessaires au maintien du maillage territorial. Le résultat net ressort à 301 700 euros (9,73 % du CAHT) et 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.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION (RATIOS SELON LA MARGE)

	2025		2024		VARIATION	
Rappel C.A.H.T. Ventes et Prest.	3 098,7		2 949,9		+148,8	+5,04 %
Marge Brute Globale	**860,9**	**100,00 %**	**834,4**	**100,00 %**	**+26,5**	**+3,17 %**
Charges externes	142,4	16,54 %	135,5	16,24 %	+6,9	+5,07 %
Dont Loyer Pharmacie	37,8	4,40 %	36,2	4,34 %	+1,6	+4,46 %
Valeur Ajoutée	**718,5**	**83,46 %**	**698,9**	**83,76 %**	**+19,6**	**+2,80 %**
Impôts et taxes	6,5	0,76 %	6,3	0,75 %	+0,3	+4,09 %
Frais de personnel	331,0	38,45 %	318,4	38,16 %	+12,6	+3,95 %
Cotisations TNS	51,5	5,98 %	52,9	6,34 %	-1,4	-2,68 %
Excédent Brut d'Exploitation	**329,5**	**38,28 %**	**321,3**	**38,51 %**	**+8,2**	**+2,55 %**
Transferts charges / Autres produits	12,4	1,44 %	14,9	1,79 %	-2,5	NS
Dotations aux amortissements	32,2	3,73 %	29,7	3,56 %	+2,4	+8,22 %
Résultat financier	**-5,9**	**-0,69 %**	**-6,1**	**-0,74 %**	**+0,2**	**-3,89 %**
Résultat exceptionnel	**-2,2**	-0,26 %	**-0,9**	-0,11 %	-1,3	NS
Résultat retraité EI	**301,7**	**35,04 %**	**299,5**	**35,89 %**	**+2,2**	**+0,73 %**

En milliers d'euros

Avec l'arrivée en 2015 des honoraires de dispensation et à l'ordonnance, la mise en place et le développement des nouvelles missions, le poids grandissant des médicaments chers impactant la rentabilité, la référence au chiffre d'affaires n'a plus de sens en termes de rentabilité et de valorisation du fonds de commerce.

Dès lors, l'analyse se basant sur la marge brute globale trouve tout son sens et semble beaucoup plus pertinente notamment en matière de frais de personnel et de frais généraux. Les frais généraux consomment près de 17 % de la marge pendant que les frais de personnel absorbent près de 40 % de cette même marge. L'EBE représente plus de 38 % de la marge brute globale permettant de couvrir le revenu du pharmacien consommant 8,33 % de cette même marge brute. Enfin, le prix de cession s'élève à environ 2,71 fois la marge brute globale dont le remboursement d'emprunt représente environ 27 % de cette même marge.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

DÉTAIL DES S.I.G. 2025 PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	€ C.A. < 1 000		€ C.A. de 1 000 à 1 500		€ C.A. de 1 500 à 2 000		€ C.A. de 2 000 à 2 500		€ C.A. de 2 500 à 4 000		€ C.A. > 4 000	
C.A.H.T. Ventes et prestations	**875,2**	**100 %**	**1 250,8**	**100 %**	**1 715,5**	**100 %**	**2 198,6**	**100 %**	**3 077,7**	**100 %**	**5 135,6**	**100 %**
Ventes H.T.	762,2	87,08 %	1 083,1	86,59 %	1 504,5	87,70 %	1 926,6	87,63 %	2 708,9	88,02 %	4 526,8	88,15 %
Marge commerciale s/ventes	152,4	20,00 %	187,9	17,35 %	260,7	17,33 %	332,5	17,26 %	483,9	17,86 %	824,2	18,21 %
Honoraires de dispensation + ROSP	91,9	10,50 %	129,7	10,37 %	163,9	9,56 %	214,4	9,75 %	279,1	9,07 %	448,2	8,73 %
Autres prestations	21,2	2,42 %	38,1	3,04 %	47,1	2,74 %	57,7	2,62 %	89,8	2,92 %	160,6	3,13 %
Sous-traitance	-0,7	-0,08 %	-1,0	-0,08 %	-1,5	-0,09 %	-1,8	-0,08 %	-2,4	-0,08 %	-3,2	-0,06 %
Marge Brute Globale	**264,8**	**30,25 %**	**354,7**	**28,36 %**	**470,2**	**27,41 %**	**602,7**	**27,41 %**	**850,3**	**27,63 %**	**1 429,7**	**27,84 %**
Charges externes	62,1	7,10 %	81,3	6,50 %	82,2	4,79 %	107,1	4,87 %	139,1	4,52 %	223,4	4,35 %
Dont Loyer Pharmacie	19,4	2,22 %	22,8	1,82 %	20,3	1,18 %	29,7	1,35 %	34,2	1,11 %	62,3	1,21 %
Valeur ajoutée	202,6	23,15 %	273,4	21,86 %	387,9	22,61 %	495,6	22,54 %	711,2	23,11 %	1 206,4	23,49 %
Impôts et taxes	2,1	0,24 %	2,7	0,22 %	3,2	0,19 %	4,8	0,22 %	6,3	0,20 %	11,3	0,22 %
Frais de personnel	73,1	8,35 %	126,9	10,15 %	189,6	11,05 %	236,4	10,75 %	328,2	10,67 %	553,8	10,78 %
Cotisations T.N.S.	27,9	3,18 %	37,4	2,99 %	31,9	1,86 %	41,8	1,90 %	55,6	1,80 %	67,7	1,32 %
E.B.E. 2025	**99,6**	**11,38 %**	**106,4**	**8,51 %**	**163,2**	**9,51 %**	**212,6**	**9,67 %**	**321,1**	**10,43 %**	**573,5**	**11,17 %**
Rappel E.B.E. 2024	109,1	↘	112,5	↘	159,0	↗	207,4	↗	309,7	↗	542,9	↗

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉ

DÉTAIL DES S.I.G. 2025 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	Toutes catégories		Zone Rurale		Gros Bourg		Zone Urbaine		Centre commercial	
C.A.H.T. Ventes et prestations	**3 098,7**	**100 %**	**2 735,1**	**100 %**	**3 660,4**	**100 %**	**2 375,1**	**100 %**	**4 404,9**	**100 %**
Ventes H.T.	2 727,0	88,00 %	2 414,9	88,29 %	3 213,7	87,80 %	2 081,2	87,63 %	3 909,4	88,75 %
Marge commerciale s/ventes	492,1	18,05 %	432,1	17,89 %	574,2	17,87 %	369,2	17,74 %	754,6	19,30 %
Honoraires de dispensation + ROSP	281,3	5,63 %	249,4	9,12 %	334,7	9,15 %	222,9	9,39 %	369,1	8,38 %
Autres prestations	90,4	2,92 %	70,9	2,59 %	112,0	3,06 %	70,9	2,99 %	126,4	2,87 %
Sous-traitance	-2,9	-0,09 %	-2,0	-0,07 %	-2,9	-0,08 %	-2,1	-0,09 %	-0,9	-0,02 %
Marge Brute Globale	**860,9**	**27,78 %**	**750,3**	**27,43 %**	**1 018,1**	**27,81 %**	**660,9**	**27,83 %**	**1 249,2**	**28,36 %**
Charges externes	142,4	4,59 %	115,5	4,22 %	150,9	4,12 %	126,7	5,34 %	255,3	5,80 %
Dont Loyer Pharmacie	37,8	1,22 %	29,2	1,07 %	35,7	0,98 %	37,0	1,56 %	79,9	1,81 %
Valeur ajoutée	718,5	23,19 %	634,8	23,21 %	867,2	23,69 %	534,2	22,49 %	993,8	22,56 %
Impôts et taxes	6,5	0,21 %	5,0	0,18 %	7,7	0,21 %	6,0	0,25 %	10,2	0,23 %
Frais de personnel	331,0	10,68 %	278,6	10,19 %	399,2	10,91 %	259,7	10,94 %	485,8	11,03 %
Cotisations T.N.S.	51,5	1,66 %	55,8	2,04 %	56,9	1,56 %	39,2	1,65 %	47,4	1,07 %
E.B.E. 2025	**329,5**	**10,63 %**	**295,3**	**10,80 %**	**403,4**	**11,02 %**	**229,3**	**9,66 %**	**450,5**	**10,23 %**
Rappel E.B.E. 2024	321,3	↗	287,1	↗	384,7	↗	225,0	↗	427,5	↗

En milliers d'euros

08 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

QUELQUES RATIOS VALENT MIEUX QU'UN LONG DISCOURS.

RENDEMENT PAR INTERVENANT À L'OFFICINE

	2025	2024
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	408,3	373,1
M.B.G. ÷ E.T.P.	113,7	108,8

En milliers d'euros

Plus que le chiffre d'affaires, c'est dorénavant la marge brute globale qu'il convient de rapporter à l'équivalent temps plein (titulaire compris), la marge brute réalisée par chaque personne au comptoir ressort à 113 700 euros et progresse de plus de 4 %.

STOCK MOYEN

	2025	2024
Stock initial + Stock final ÷ 2	248,0	240,5

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2025	2024
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	9,02	8,80

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2025	2024
360 jours ÷ Vitesse de rotation	40 jours	41 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 40 jours d'achats et reste stable par rapport à l'an dernier. Les ruptures incitent les pharmaciens à toujours "surstocker" pour satisfaire leurs patients.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2025	2024
Créances clients	72,6	70,1
(créances clients ÷ C.A. T.T.C.) × 360 jours	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)

	2025	2024
Dettes fournisseurs	235,4	231,1
(dettes fournisseurs ÷ Achat de marchandises T.T.C.) × 360 jours	35 jours	35 jours

L'encours fournisseurs est de 35 jours d'achats et couvre à 95 % le financement du stock.

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2025	2024
Dettes financières ÷ C.A.H.T.	22,30 %	25,02 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 22 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon et ce, malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2025	2024	VARIATION
Capitaux propres Dettes financières Actif immobilisé	382,9	376,7	+6,2

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 augmente cette année de 6 200 euros pour atteindre 382 900 euros et impacte directement le niveau de trésorerie.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2025	2024	VARIATION
Actif circulant − Dettes d'exploitation	43,4	45,9	-2,5

En milliers d'euros

L'activité officinale nécessite peu de besoins de trésorerie pour couvrir son cycle d'exploitation. Le besoin en fonds de roulement représente environ 5 jours de chiffre d'affaires et reste maîtrisé.

TRÉSORERIE

	2025	2024	VARIATION
Fonds de roulement − Besoin en fonds de roulement	339,5	330,8	+8,7

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie progresse et s'élève à 339 500 euros, il permettra de faire face à d'éventuelles futures baisses de rentabilité.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2025	2024
Capitaux propres ÷ Total du bilan	0,65	0,62

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 65 % du total du bilan contre 62 % l'an dernier.

EXPERTS-COMPTABLES

4 sites proches de vous

www.llaec.fr



SITE DE CAEN
ZAC l'Orée du Golf – 3 rue Marthe Gautier
14610 ÉPRON
Tél. : 02 31 94 50 43
accueil.caen@llaec.fr

SITE DE ROUEN
50 rue Alphonse Daudet
76800 SAINT-ÉTIENNE-DU-ROUVRAY
Tél. : 02 32 96 94 00
accueil.rouen@llaec.fr

SITE DU MANS
5 bis boulevard Louis Leprince Ringuet
72000 LE MANS
Tél. : 02 43 23 00 81
accueil.lemans@llaec.fr

SITE DU HAVRE
Parc de l'Estuaire
8 avenue du Cantipou
76700 HARFLEUR
Tél. : 02 35 49 33 80
accueil.lehavre@llaec.fr

+CGP
EXPERTS COMPTABLES
Conseil - Gestion - Pharmacie

4 540
PHARMACIENS ACCOMPAGNÉS

186
EXPERTS-COMPTABLES

1 637
COLLABORATEURS

PLUS DE **30** ANS
D'EXPERTISE

16
CABINETS

85
IMPLANTATIONS FRANÇAISES ET DOM

©2026 / Parkeretparker.fr