extencia

EXPERTS COMPTABLES

STATISTIQUES
RÉGIONALES DE LA PHARMACIE
RÉGION AQUITAINE

ÉDITION
2021

SUR UN ÉCHANTILLON DE
239 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP

LA JOURNÉE
DES TITULAIRES

LES JOURNÉES
DE L' INSTALLATION

PLUS D'INFORMATIONS SUR :
extencia.fr

ÉDITO

NOTRE SPÉCIALITÉ : LA GESTION DE VOTRE OFFICINE
FAITES APPEL À EXTENCIA POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS VOTRE QUOTIDIEN.

EXTENCIA est un cabinet d'expertise comptable spécialisé dans la gestion des officines. Nous conseillons et accompagnons chaque jour près de 350 pharmaciens installés. Nous apportons notre connaissance experte du métier à travers les différentes étapes de la vie d'une officine. Comme vous, nous sommes des entrepreneurs indépendants qui travaillons pour créer de la richesse.

LE CABINET EXTENCIA FAIT PARTIE DU RÉSEAU CGP

Cela fait plus de 30 ans que les experts comptables CGP vous accompagnent au quotidien dans la gestion de votre officine et dans l'évolution de votre métier. Nous avons une conception, un état d'esprit commun avec vous, nous partageons la même philosophie : **des libéraux au service des libéraux.**

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

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

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

Sur le plan économique, et contre toute attente, l'activité 2020 a connu la meilleure progression de cette décennie (+ 2,7 %), effet d'aubaine lié à la crise ou changement économique profond par la revalorisation des honoraires à l'ordonnance, l'avenir nous le dira. Comme tout chef d'entreprise, le pharmacien devra capitaliser et tirer les enseignements de cette crise pour son officine et adapter sa stratégie.

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

Parce que l'analyse de votre activité devient une affaire de spécialiste, nous réalisons cette plaquette statistique de la manière la plus précise et claire possible sur un **échantillon des plus représentatifs de 239 pharmacies parmi les 300 clients du cabinet Extencia.**

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

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

Bonne lecture.

Nous réalisons cette plaquette statistiques de la manière la plus précise et claire possible sur un **échantillon de 239 officines clientes.**

LES EXPERTS EXTENCIA
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

SOMMAIRE

1. STATISTIQUES EXTENCIA 4

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

2. POPULATION ÉTUDIÉE 5

- Répartition par zones géographiques
- Répartition par tranches de chiffre d'affaires
- Répartition par formes juridiques

3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ ..... 6 à 9

- Évolution des ventes
- Répartition du chiffre d'affaires
- Honoraires de dispensation et ROSP
- Prestations de services

4. ANALYSE DE LA MARGE 10

- Évolution de la marge brute globale
- Répartition par zones géographiques
- Répartition par tranches de chiffre d'affaires

5. LES CHARGES EXTERNES ..... 11 à 12

- Charges externes
- Loyers

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

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

7. ANALYSE DES RENTABILITÉS ..... 16 à 17

- Excédent Brut d'Exploitation
- Soldes intermédiaires de gestion

8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE ..... 18 à 19

- 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 EXTENCIA 2021

ACQUISITION ET FINANCEMENT, LES CHIFFRES CLÉS DE TOUT UN SECTEUR

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

Comme chaque année, nous vous présentons une analyse des cessions d'officines réalisées par les membres de notre cabinet d'expertise comptable.

	2020	2019	2018	2017	2016	2015
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 799	1 659	1 583	1 211	1 072	1 315
APPORT PERSONNEL	349	293	301	233	229	307
%	19 %	18 %	19 %	20 %	21 %	23 %
% DU C.A. H.T.	88 %	84 %	82 %	81 %	84 %	81 %
MULTIPLE DE L'E.B.E.(1)	7,22	6,94	6,91	6,88	6,96	7,11

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

En milliers d'euros

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

Le nouveau mode de rémunération à l'honoraire stabilise la situation économique et rassure les prétendants à l'installation.
Il conviendra, toutefois, d'être prudent sur l'analyse des bilans 2020 et d'effectuer les retraitements nécessaires en neutralisant les impacts de la crise sanitaire sur les comptes 2020.
En 2020, l'apport personnel représente environ 19 % du prix de cession moyen du fonds de commerce et confirme la tendance observée l'an dernier.
La faiblesse des taux d'intérêt, conjuguée à une généralisation des cessions de parts sociales, améliore la capacité d'endettement des acquéreurs et par voie de conséquence nécessite un besoin d'apport personnel plus faible.
En effet, pour une même taille d'officine, l'acquisition de parts sociales par une SPFPL permet de réduire les frais d'acquisition et donc de disposer d'un apport personnel plus limité.
La différence entre le prix d'acquisition et la valeur économique de l'officine, mesurée par le niveau de l'Excédent Brut d'Exploitation, doit le plus souvent être financée par un apport personnel supplémentaire. Avec un prix de cession « juste », l'apport personnel permettra de couvrir à lui seul les frais d'acquisition et le besoin en fonds de roulement représentant environ 10 jours de C.A.H.T..
Nous constatons pour 2020 un prix d'achat moyen de 1 799 000 euros contre 1 659 000 euros en 2019. Nous assistons, de la part des acquéreurs, à la course à une taille critique des officines définie comme une taille suffisante pour réaliser les nouvelles missions. Malgré les concessions accordées sur le prix par les vendeurs des plus petites officines, ils peinent à trouver preneur car nous assistons à une désaffection des acquéreurs pour les officines dont l'environnement médical est dégradé. Ces officines sont les plus fragiles mais demeurent nécessaires au maintien du maillage territorial et trouvent toute leur légitimité en matière de santé publique.
Seule une officine de moins de 1 000 000 d'euros de chiffre d'affaires a été vendue cette année parmi les officines de notre cabinet contre 40 % des cessions en 2019.

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

Le prix d'achat moyen représente 7,22 fois 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 de notre échantillon de 15 cessions réalisées au sein d'Extencia, le prix d'achat moyen (1 799 000 euros) représente 7,22 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.
Ce multiple de l'E.B.E. est beaucoup plus élevé que la moyenne nationale qui ressort des statistiques CGP (6,78). Il n'a jamais été aussi haut au cours des 7 dernières années.
L'attractivité de notre région ne se dément pas.
Alors que le prix de cession moyen n'est que de 11 % de plus que la moyenne nationale, l'apport nécessaire est lui supérieur de 35 %. C'est la conséquence directe de ce marché élevé.
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.
En effet, quelle que soit la taille de l'officine, l'acquisition de l'officine doit être regardée comme l'acquisition d'un outil de travail rémunérant en premier lieu correctement son titulaire et procédant, seulement ensuite, au remboursement de l'emprunt. Par cette seule approche, la profession réussira à poursuivre sa transmission générationnelle et à maintenir son maillage territorial.

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

RÉPARTITION DE L'ÉCHANTILLON : PARTOUT EN AQUITAINE ET SUR TOUS TYPES D'OFFICINES

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
ZONE RURALE	85	35,56 %
GROS BOURG	66	27,62 %
ZONE URBAINE	74	30,96 %
CENTRE COMMERCIAL	14	5,86 %
TOTAL	**239**	**100 %**

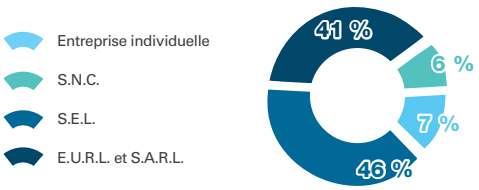
RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	38	15,90 %
De 1 000 € à < 1 500 €	58	24,27 %
De 1 500 € à < 2 000 €	57	23,85 %
De 2 000 € à < 2 500 €	43	17,99 %
De 2 500 € à < 4 000 €	33	13,81 %
> = 4 000 €	10	4,18 %
TOTAL	**239**	**100 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	17	7,11 %
S.N.C.	14	5,86 %
S.E.L.	110	46,03 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	98	41,00 %
TOTAL	**239**	**100 %**



À partir d'un échantillon de 239 officines sélectionnées parmi les 296 clients de notre cabinet membre de réseau d'experts-comptables indépendants CGP, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2020.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2020 et 2019 ont des durées de 12 mois et avons exclu les officines qui ont réalisé soit un regroupement ou transfert au cours de la période étudiée. Une ventilation a été opérée, d'une part en fonction de la situation géographique, et d'autre part, en fonction du chiffre d'affaires H.T. réalisé. Les officines exploitées sous forme de sociétés représentent plus de 90 % de l'échantillon étudié. La SEL avec une fiscalité IS reste la forme la plus prisée des prétendants à l'installation facilitant l'acquisition et le remboursement des emprunts. Les résultats de cette étude sont restitués avant rémunération des titulaires et fiscalité de l'activité facilitant ainsi les comparaisons quel que soit le mode d'exploitation retenu.

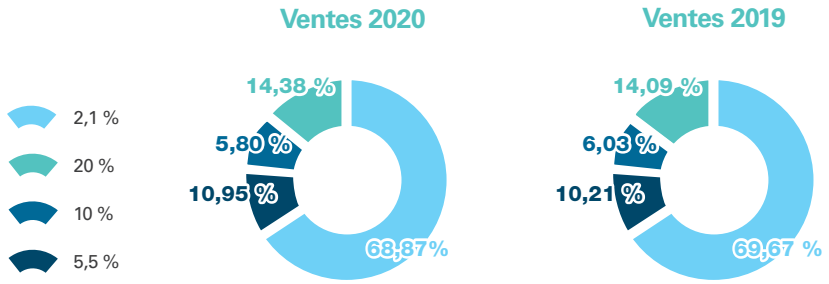
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ÉVOLUTION DES VENTES

RÉPARTITION DES VENTES

	2020	2019	VARIATION (%)
Ventes H.T.	**1 663,1**	**1 653,1**	**+0,60 %**
2,1 [1] %	1 145,4	1 151,7	**-0,55 %**
5,5 %	182,1	168,8	**+7,87 %**
10 %	96,5	99,7	**-3,28 %**
20 %	239,1	232,9	**+2,69 %**
[1] Hors honoraires de dispensation	187,4	150,8	+24,31 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	12,1 %	24,7 %	32,2 %	31,0 %

Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) progressent par rapport à 2019 (+ 0,60 %). Cette moyenne cache de grandes disparités d'une pharmacie à l'autre, plus du tiers des officines voit son chiffre d'affaires diminuer en 2020.

L'analyse des seules ventes par taux de T.V.A. montre une légère inflexion de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de - 0,55 % mais portée à + 2,58 % en y ajoutant l'ensemble des honoraires dopé par la revalorisation des honoraires à l'ordonnance. Cette évolution doit toutefois être tempérée par l'augmentation des produits chers (P.F.H.T. > 1 930 euros) + 13,01 % et ceux supérieurs à 150 euros (+ 5,05 %) conjuguée à une baisse des prescriptions de ville de - 3 %. L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit fin décembre 2020 à - 2,61 % et confirme la baisse régulière des prix des spécialités. Le hors vignetté enregistre une croissance de + 3,25 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 7,87 % pour le 5,5 %, boosté par la vente des masques et gels hydroalcooliques, + 2,69 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription. Enfin, le marché de l'OTC enregistre un recul de - 3,28 % marqué par l'absence de pathologies hivernales consécutivement à l'application des gestes barrières, port du masque et lavage des mains.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020	2019	VARIATION	
Chiffre d'affaires H.T. (Ventes + prestations)	1 897,0	1 847,0	**+50,0**	**+2,71 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020	2019	VARIATION (%)	
ZONE RURALE	1 860,5	1 811,2	**+49,3**	**+2,72 %**
GROS BOURG	1 973,7	1 898,5	**+75,2**	**+3,96 %**
ZONE URBAINE	1 750,6	1 709,0	**+41,6**	**+2,43 %**
CENTRE COMMERCIAL	2 548,7	2 551,8	**-3,1**	**-0,12 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020	2019	VARIATION	
< 1 000 €	737,0	715,9	**+21,1**	**+2,95 %**
De 1 000 € à < 1 500 €	1 251,0	1 225,3	**+25,7**	**+2,10 %**
De 1 500 € à < 2 000 €	1 733,7	1 691,0	**+42,7**	**+2,53 %**
De 2 000 € à < 2 500 €	2 263,3	2 206,4	**+56,9**	**+2,58 %**
De 2 500 € à < 4 000 €	3 071,1	2 968,3	**+102,9**	**+3,47 %**
>= 4 000 €	5 557,2	5 395,6	**+161,7**	**+3,00 %**

En milliers d'euros

Le chiffre d'affaires intègre l'ensemble des prestations de services composées des honoraires de dispensation, des honoraires à l'ordonnance réévalués en 2020 ainsi que les prestations versées sur le générique. Contre toute attente, l'évolution 2020 s'établit à + 2,71 % malgré la période de confinement du printemps.

Les pharmacies de proximité, de part leur meilleure accessibilité, ont tiré leur épingle du jeu avec une progression de 2,5 à 4 %. Les pharmacies de flux dites de « passage » ; hyper centre-ville, secteur touristique, centre commercial, gare et aéroport ont fortement souffert en cette période de pandémie. Le dernier trimestre 2020 a été salutaire par le développement des services et plus particulièrement par la campagne de vaccination antigrippale et la mise en place des tests antigéniques. Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Contrairement aux années précédentes, la taille de l'officine a eu peu d'impact sur l'évolution de son chiffre d'affaires. Toutes les catégories progressent cette année. Seuls la proximité, l'accessibilité et l'environnement médical ont accentué les écarts entre les officines. Les pharmacies de centre commercial n'ont pas retrouvé la performance lors de la réouverture des commerces non essentiels. Enfin, malgré la réforme de la rémunération, l'économie de l'officine reste toujours tributaire des volumes et de la prescription médicale (nombre de boites vendues et nombre d'ordonnances délivrées).

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

HONORAIRES DE DISPENSATION ET ROSP

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2020		2019		VARIATION (%)	
VENTES HT	1 663,1	87,67 %	1 653,1	89,50 %	+10,0	+0,60 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	187,4	9,88 %	150,8	8,16 %	+36,6	+24,31 %
AUTRES PRESTATIONS	46,6	2,45 %	43,2	2,34 %	+3,4	+7,91 %
VENTES + PRESTATIONS	**1 897,0**	**100 %**	**1 847,0**	**100 %**	**+50,0**	**+2,71 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION (%)	
ZONE RURALE	190,7	10,25 %	156,2	8,63 %	+34,5	+22,10 %
GROS BOURG	195,8	9,92 %	151,7	7,99 %	+44,1	+29,06 %
ZONE URBAINE	165,3	9,44 %	136,4	7,98 %	+28,9	+21,22 %
CENTRE COMMERCIAL	244,4	9,59 %	189,3	7,42 %	+55,1	+29,13 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION (%)	
< 1 000 €	76,1	10,32 %	52,4	7,31 %	+23,7	+45,29 %
De 1 000 € à < 1 500 €	104,2	8,33 %	92,8	7,57 %	+11,4	+12,30 %
De 1 500 € à < 2 000 €	173,7	10,02 %	124,2	7,34 %	+49,5	+39,84 %
De 2 000 € à < 2 500 €	225,4	9,96 %	153,0	6,93 %	+72,4	+47,35 %
De 2 500 € à < 4 000 €	300,7	9,79 %	215,7	7,27 %	+85,0	+39,41 %
>=4 000 €	409,9	7,38 %	348,6	6,46 %	+61,3	+17,60 %

En milliers d'euros

Les honoraires ont largement progressé par la revalorisation au 1er janvier 2020 des honoraires à l'ordonnance (+ 36 600 euros) et ce, malgré la baisse des volumes constatée sur l'année 2020 (- 3,16 %).

Les honoraires jouent leur rôle d'amortisseur à la baisse régulière des prix des médicaments remboursables et des volumes, ils représentent une part significative de l'activité officinale, soit 9,88 % du C.A. global. L'avenant 11 de la convention pharmaceutique arrive à maturité après une mise en place progressive de la nouvelle rémunération à l'honoraire. Les honoraires représentent la majorité de la rémunération du pharmacien sur le médicament remboursable, génériques compris. L'année 2021 sera l'an 1 de l'avenant 11 de la convention pharmaceutique avec un périmètre constant de rémunération (tranches de MDL et honoraires unitaires identiques à l'année précédente) et sera, en ce sens, révélateur en termes de performance économique.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES

ÉVOLUTION DES PRESTATIONS DE SERVICES

	2020 (%)		2019 (%)		VARIATION (%)	
RAPPEL C.A. H.T.	1 897,0	100 %	1 847,0	100 %	**+50,0**	**+2,71 %**
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	46,6	2,45 %	43,2	2,34 %	**+3,4**	**+7,91 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020 (%)		2019 (%)		VARIATION (%)	
ZONE RURALE	52,2	2,81 %	50,4	2,78 %	**+1,8**	**+3,57 %**
GROS BOURG	43,0	2,18 %	40,0	2,11 %	**+3,0**	**+7,51 %**
ZONE URBAINE	40,0	2,29 %	35,4	2,07 %	**+4,6**	**+13,05 %**
CENTRE COMMERCIAL	63,5	2,49 %	54,8	2,15 %	**+8,7**	**+15,93 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	19,4	2,63 %	16,3	2,27 %	**+3,1**	**+19,16 %**
De 1 000 € à < 1 500 €	29,5	2,36 %	28,4	2,32 %	**+1,1**	**+3,88 %**
De 1 500 € à < 2 000 €	36,5	2,10 %	35,3	2,09 %	**+1,1**	**+3,22 %**
De 2 000 € à < 2 500 €	57,1	2,52 %	53,0	2,40 %	**+4,1**	**+7,68 %**
De 2 500 € à < 4 000 €	81,3	2,65 %	74,9	2,52 %	**+6,4**	**+8,57 %**
>= 4 000 €	146,8	2,64 %	128,7	2,38 %	**+18,1**	**+14,10 %**

En milliers d'euros

Les autres prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques. Nous constatons une évolution significative des conditions accordées par les génériqueurs, 46 600 euros contre 43 200 euros en 2019, soit une progression de plus de 3,4 %.

Elle traduit la volonté des acteurs de prendre des parts de marché dans un contexte en berne. L'effet volume ne compense plus la baisse des prix observée encore cette année et l'officine ne peut plus compter sur une hausse des volumes du générique pour augmenter sa rémunération. Nous constatons un niveau similaire de remise sur le générique quelle que soit la taille de l'officine sous l'impulsion des groupements. Le développement des tarifs forfaitaires de responsabilité (TFR) et les stratégies d'alignement du prix du princeps sur le générique par certains laboratoires ne semblent pas avoir impacté le niveau de rémunération du générique.

04 / ANALYSE DE LA MARGE

FACTEUR CLÉ DU SUCCÈS POUR LEQUEL IL FAUT ADAPTER SON ACTIVITÉ

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 897,0	100 %	1 847,0	100 %	+50,0	+2,71 %
Marge brute totale	**581,9**	**30,67 %**	**567,1**	**30,70 %**	**+14,8**	**+2,61 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
ZONE RURALE	586,3	31,51 %	574,0	31,69 %	**+12,3**	**+2,14 %**
GROS BOURG	595,9	30,19 %	577,2	30,41 %	**+18,7**	**+3,23 %**
ZONE URBAINE	522,6	29,85 %	508,8	29,77 %	**+13,8**	**+2,71 %**
CENTRE COMMERCIAL	802,8	31,50 %	785,3	30,77 %	**+17,5**	**+2,23 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	225,3	30,57 %	219,4	30,65 %	**+5,9**	**+2,69 %**
De 1 000 € à < 1 500 €	389,8	31,16 %	379,1	30,94 %	**+10,7**	**+2,82 %**
De 1 500 € à < 2 000 €	526,6	30,37 %	511,2	30,23 %	**+15,4**	**+3,01 %**
De 2 000 € à < 2 500 €	700,5	30,95 %	688,5	31,20 %	**+12,1**	**+1,75 %**
De 2 500 € à < 4 000 €	941,5	30,65 %	911,3	30,70 %	**+30,1**	**+3,31 %**
>= 4 000 €	1 669,4	30,04 %	1 638,7	30,37 %	**+30,7**	**+1,87 %**

En milliers d'euros

La marge brute globale (intégrant les prestations de services et l'ensemble des honoraires) s'élève pour 2020 à 581 900 euros (30,67% du C.A.H.T.) contre 567 100 euros (30,70 % du C.A.H.T.) en 2019 et progresse en valeur absolue de 14 800 euros.

Les honoraires de dispensation représentent près de 60 % de la marge sur le médicament remboursable et contribuent à hauteur d'un tiers de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. Toutes les officines quel que soit leur niveau de chiffre d'affaires et leur emplacement géographique ont vu leur marge évoluer en valeur. La revalorisation des honoraires dits à l'ordonnance semble compenser la baisse de la MDL avec toutefois une nouvelle évolution significative des produits chers (P.F.H.T. > 150 euros) déja constatée sur les deux dernières années. Face à ce changement profond de rémunération, le pharmacien titulaire se doit de suivre de façon régulière l'évolution de sa marge en valeur absolue et non plus son seul et unique chiffre d'affaires. La mise en place d'un tableau de bord mensuel de suivi de marge devient primordiale dans ce nouveau contexte pour mesurer le poids des honoraires dans la composition de sa marge et ainsi faciliter le pilotage de son officine sans attendre les résultats de son bilan annuel.

05 / LES CHARGES EXTERNES

MAÎTRISER L'AUGMENTATION POUR CONSERVER LA SANTÉ ÉCONOMIQUE

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

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 897,0	100 %	1 847,0	100 %	**+50,0**	**+2,71 %**
Charges externes	**99,5**	**5,25 %**	**97,2**	**5,26 %**	**+2,3**	**+2,40 %**
Dont loyer	30,9		29,5		**+1,3**	**+4,48 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
ZONE RURALE	95,5	5,14 %	92,3	5,09 %	**+3,3**	**+3,55 %**
GROS BOURG	97,8	4,96 %	96,9	5,10 %	**+0,9**	**+0,94 %**
ZONE URBAINE	97,5	5,57 %	94,9	5,56 %	**+2,6**	**+2,70 %**
CENTRE COMMERCIAL	142,2	5,58 %	140,1	5,49 %	**+2,1**	**+1,49 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	55,4	7,52 %	51,8	7,23 %	**+3,7**	**+7,12 %**
De 1 000 € à < 1 500 €	73,7	5,89 %	74,8	6,10 %	**-1,1**	**-1,53 %**
De 1 500 € à < 2 000 €	86,8	5,01 %	85,7	5,07 %	**+1,1**	**+1,33 %**
De 2 000 € à < 2 500 €	114,7	5,07 %	111,9	5,07 %	**+2,8**	**+2,50 %**
De 2 500 € à < 4 000 €	148,1	4,82 %	141,3	4,76 %	**+6,8**	**+4,82 %**
>= 4 000 €	263,9	4,75 %	256,6	4,76 %	**+7,3**	**+2,85 %**

En milliers d'euros

Sous cette rubrique figure l'ensemble des fournitures non destinées à la revente et des prestations assurées par des tiers extérieurs.

Elles représentent en moyenne 5,25 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2020 de + 2,40 %. Nous constatons une importance relative de ces frais de structure en fonction de la taille de l'officine (économie d'échelle). Les pharmacies de centres commerciaux et de centres-villes ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. Les évolutions technologiques (site internet, robot, automate, PDA, matériel informatique) sont le plus souvent financées par de la location financière ou du leasing et contribuent, avec également leur coût de maintenance, à l'augmentation de ce poste.

COMMENT RÉDUIRE LE POIDS DES CHARGES ?
COMMENT MUTUALISER CERTAINS POSTES ?
LESQUELS ? EXTERNALISER CERTAINS ?
QUELS SONT LES FOYERS D'OPTIMISATION ?

05 / LES CHARGES EXTERNES

LE LOYER : UN POIDS FINANCIER RELATIF QUI VARIE SUIVANT LE TYPE D'IMPLANTATION

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

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 897,0	100 %	1 847,0	100 %	**+50,0**	**+2,71 %**
Loyer	**30,9**	1,63 %	**29,5**	1,60 %	**+1,3**	**+4,48 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
ZONE RURALE	28,2	1,52 %	26,9	1,48 %	**+1,4**	**+5,05 %**
GROS BOURG	29,8	1,51 %	29,0	1,53 %	**+0,8**	**+2,65 %**
ZONE URBAINE	31,8	1,82 %	30,0	1,76 %	**+1,8**	**+6,01 %**
CENTRE COMMERCIAL	46,8	1,84 %	45,6	1,79 %	**+1,2**	**+2,63 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	17,0	2,31 %	15,7	2,20 %	**+1,3**	**+8,13 %**
De 1 000 € à < 1 500 €	25,2	2,02 %	24,9	2,03 %	**+0,4**	**+1,56 %**
De 1 500 € à < 2 000 €	26,3	1,51 %	25,0	1,48 %	**+1,3**	**+5,09 %**
De 2 000 € à < 2 500 €	37,3	1,65 %	35,6	1,61 %	**+1,7**	**+4,86 %**
De 2 500 € à < 4 000 €	40,2	1,31 %	38,0	1,28 %	**+2,2**	**+5,71 %**
>= 4 000 €	82,9	1,49 %	81,2	1,50 %	**+1,7**	**+2,13 %**

En milliers d'euros

Le loyer moyen ressort à 30 900 euros et représente 1,63 % 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 environ 2 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 500 000 euros contre 1,31 % pour celles de plus de 2 500 000 euros. Nous constatons, dans toutes les catégories, une hausse sensible de ce poste (+ 4,48 %). Une vigilance s'impose dans le cadre du renouvellement du bail lors de son échéance. Une analyse toute particulière des facteurs de commercialité propres à l'officine pourra parfois conduire à une révision à la baisse du loyer et plus particulièrement pour les pharmacies dites de passage touchées par la crise sanitaire. Enfin, le niveau de loyer de notre panel est supérieur de près de 12 % à la moyenne nationale : 30 900 euros contre 27 700 euros.

POUR GARDER VOS DÉPENSES DE LOYER SOUS CONTRÔLE : TRANSFERT, REGROUPEMENT… AUTANT D'OPPORTUNITÉS POUR LA RENTABILITÉ DE VOTRE OFFICINE.

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

UN POIDS FINANCIER BIEN MAÎTRISÉ !

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

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 897,0	100 %	1 847,0	100 %	+50,0	+2,71 %
Charges de personnel	194,7	10,26 %	184,3	9,98 %	+10,4	+5,65 %
Cotisations sociales TNS	40,2	2,12 %	39,3	2,13 %	+0,9	+2,26 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
ZONE RURALE	183,7	9,87 %	178,4	9,85 %	+5,3	+2,97 %
GROS BOURG	205,5	10,41 %	194,9	10,27 %	+10,6	+5,44 %
ZONE URBAINE	176,3	10,07 %	162,2	9,49 %	+14,0	+8,64 %
CENTRE COMMERCIAL	307,3	12,06 %	285,9	11,20 %	+21,4	+7,48 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	66,2	8,98 %	56,7	7,92 %	+9,5	+16,79 %
De 1 000 € à < 1 500 €	119,3	9,54 %	116,2	9,48 %	+3,1	+2,65 %
De 1 500 € à < 2 000 €	177,2	10,22 %	171,0	10,11 %	+6,2	+3,63 %
De 2 000 € à < 2 500 €	239,0	10,56 %	226,9	10,29 %	+12,1	+5,33 %
De 2 500 € à < 4 000 €	312,4	10,17 %	294,1	9,91 %	+18,4	+6,24 %
>= 4 000€	640,1	11,52 %	593,4	11,00 %	+46,7	+7,87 %

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 10,26 % du C.A.H.T. contre 9,98 % en 2019. Ils progressent de 5,65 % et montrent une augmentation sensible de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine. Les officines de moins de 1 000 000 d'euros de chiffre d'affaires sont les plus impactées (+ 16,79 %). Les primes « covid » expliquent en partie ces augmentations marquées. Les frais de personnel absorbent plus d'un tiers de la marge brute globale. Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude horaire. Les officines pourvues d'un seul titulaire ont un ratio de frais de personnel de 11,20 % alors qu'il ressort à 9,52 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Le développement et la mise en place des services et nouvelles missions nécessitent un renforcement des qualifications et des compétences. La difficulté de recrutement renchérit également le coût salarial.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

FOCUS SUR LA RÉMUNÉRATION DU PHARMACIEN TITULAIRE

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 897,0	100 %	1 847,0	100 %	+50,0	+2,71 %
Rémunération de gérance nette	50,9	2,68 %	49,6	2,69 %	+1,3	+2,57 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
ZONE RURALE	53,7	2,89 %	49,7	2,75 %	+4,0	+8,03 %
GROS BOURG	48,1	2,44 %	48,3	2,54 %	-0,2	-0,39 %
ZONE URBAINE	47,0	2,68 %	46,6	2,72 %	+0,4	+0,94 %
CENTRE COMMERCIAL	65,9	2,59 %	69,1	2,71 %	-3,2	-4,67 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	31,5	4,27 %	25,9	3,61 %	+5,6	+21,63 %
De 1 000 € à < 1 500 €	42,5	3,39 %	40,6	3,32 %	+1,8	+4,48 %
De 1 500 € à < 2 000 €	51,1	2,95 %	46,8	2,77 %	+4,3	+9,22 %
De 2 000 € à < 2 500 €	53,2	2,35 %	56,9	2,58 %	-3,6	-6,33 %
De 2 500 € à < 4 000 €	68,9	2,24 %	69,7	2,35 %	-0,9	-1,25 %
>= 4 000 €	79,8	1,44 %	81,4	1,51 %	-1,6	-1,98 %

En milliers d'euros

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

La rémunération moyenne nette de cotisations sociales d'un pharmacien titulaire ressort à 50 900 euros et représente 2,68 % du C.A.H.T.. Le pharmacien titulaire consacre environ 20 % de l'Excédent Brut d'Exploitation de l'officine à se rémunérer. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine ; 31 500 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros contre 68 900 euros pour une officine de plus de 2 500 000 euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet toujours pas de rémunérer correctement le titulaire. Seule une baisse significative des prix de cession de ce type d'officine permettra de rémunérer correctement le titulaire et d'attirer à nouveau les prétendants à l'installation pour ce type d'officine. Nous constatons toutefois une amélioration de cette rémunération liée à la baisse des prix sur ce type d'officine au cours des dernières années. Le niveau de rémunération aura un impact direct sur le prix de cession de l'officine par l'application du multiple de l'E.B.E. retraité, déduction faite de la rémunération souhaitée du futur titulaire.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

COTISATIONS TNS : UNE CONTRAINTE FINANCIÈRE

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 897,0	100 %	1 847,0	100 %	+50,0	+2,71 %
Cotisations sociales TNS	40,2	2,12 %	39,3	2,13 %	+0,9	+2,26 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
ZONE RURALE	45,9	2,47 %	43,8	2,42 %	+2,1	+4,79 %
GROS BOURG	35,9	1,82 %	35,0	1,84 %	+0,8	+2,40 %
ZONE URBAINE	37,3	2,13 %	37,3	2,18 %	0,0	+0,13 %
CENTRE COMMERCIAL	40,7	+1,60%	42,5	1,67 %	-1,8	-4,21 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	23,2	3,15 %	24,0	3,36 %	-0,8	-3,28 %
De 1 000 € à < 1 500 €	30,5	2,44 %	29,8	2,43 %	+0,7	+2,29 %
De 1 500 € à < 2 000 €	40,0	2,31 %	37,6	2,22 %	+2,5	+6,56 %
De 2 000 € à < 2 500 €	39,4	1,74 %	36,5	1,65 %	+2,9	+8,07 %
De 2 500 € à < 4 000 €	64,7	2,11 %	65,4	2,20 %	-0,6	-0,96 %
>= 4 000 €	83,2	1,50 %	87,6	1,62 %	-4,4	-5,00 %

En milliers d'euros

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

Elles représentent 2,12 % du C.A.H.T.. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,24 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 2,01 % pour celles relevant de l'IS. Nous assistons à une certaine stabilité de ce poste en lien direct avec le niveau de rémunération du pharmacien titulaire.

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

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

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

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2019 ET 2020

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 897,0	100 %	1 847,0	100 %	+50,0	+2,71 %
Excédent brut d'exploitation	232,8	12,27 %	231,3	12,52 %	+1,6	+0,68 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
ZONE RURALE	246,6	13,26 %	244,7	13,51 %	+1,9	+0,79 %
GROS BOURG	241,8	12,25 %	235,7	12,41 %	+6,1	+2,60 %
ZONE URBAINE	197,6	11,29 %	199,8	11,69 %	-2,2	-1,08 %
CENTRE COMMERCIAL	292,6	11,48 %	291,0	11,40 %	+1,6	+0,55 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	68,8	9,34 %	79,4	11,09 %	-10,6	-13,33 %
De 1 000 € à < 1 500 €	153,8	12,29 %	145,3	12,27 %	+8,5	+5,85 %
De 1 500 € à < 2 000 €	210,0	12,11 %	203,7	12,27 %	+6,3	+3,07 %
De 2 000 € à < 2 500 €	291,7	12,89 %	298,6	13,53 %	-6,8	-2,29 %
De 2 500 € à < 4 000 €	391,6	12,75 %	384,7	12,96 %	+6,8	+1,78%
>= 4 000 €	638,5	11,49 %	656,2	12,16 %	-17,7	-2,70 %

En milliers d'euros

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

En effet, il prend en compte toutes les charges inhérentes à l'activité proprement dite, exception faite, d'une part des charges financières (liées directement à la « surface financière » du pharmacien ou à son ancienneté dans son installation), d'autre part des dotations aux amortissements et aux provisions (dépendant des choix fiscaux et des décisions d'investissement du titulaire). Son montant constitue la ressource d'exploitation qui doit permettre d'une part, de rémunérer le titulaire, de rembourser les emprunts engagés d'autre part, et enfin d'améliorer le cas échéant le niveau de trésorerie. Il ressort à 232 800 euros (12,27 % du C.A.H.T.) contre 231 300 euros (12,52 % du C.A.H.T.) en 2019. L'E.B.E. a progressé en valeur absolue de 1 600 euros. L'évolution de la marge brute globale (+ 14 800 euros) a compensé l'évolution des charges externes (+ 2 300 euros) et des frais de personnel (+ 10 400 euros). Les pharmacies les plus importantes ont vu leur E.B.E. diminuer par le poids de leurs frais de structure face à l'impact de la crise sanitaire sur leur activité. Les officines de centre-ville sont également impactées par la situation sanitaire. Enfin, de façon plus inquiétante, les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros enregistrent un nouveau recul de leur E.B.E. de 10 600 euros.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2020		2019		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	**1 897,0**	**100,00 %**	**1 847,0**	**100,00 %**	**+50,0**	**+2,71 %**
Ventes H.T.	**1 663,1**	**87,67 %**	**1 653,1**	**89,50 %**	**+10,0**	**+0,60 %**
Marge commerciale s/ ventes	**347,9**	**20,92 %**	**373,1**	**22,57 %**	**-25,2**	**-6,75 %**
Honoraires de dispensation + ROSP	187,4	9,88 %	150,8	8,16 %	+36,6	+24,31 %
Autres prestations de services	46,6	2,45 %	43,2	2,34 %	+3,4	+7,91 %
Sous-traitance	0,0	0,00 %	0,0	0,00 %	0,0	-100,00 %
Marge Brute Globale	**581,9**	**30,67 %**	**567,1**	**30,70 %**	**+14,8**	**+2,61 %**
Charges externes	99,5	5,25 %	97,2	5,26 %	+2,3	+2,40 %
Dont Loyer Pharmacie	30,9	1,63 %	29,5	1,60 %	+1,3	+4,48 %
Valeur Ajoutée	**482,4**	**25,43 %**	**469,9**	**25,44 %**	**+12,5**	**+2,66 %**
Impôts et taxes	14,7	0,78 %	15,1	0,82 %	-0,4	-2,50 %
Frais de personnel	194,7	10,26 %	184,3	9,98 %	+10,4	+5,65 %
Cotisations TNS	40,2	2,12 %	39,3	2,13 %	+0,9	+2,26 %
Excédent Brut d'Exploitation	**232,8**	**12,27 %**	**231,3**	**12,52 %**	**+1,6**	**+0,68 %**
Transferts charges / Autres produits	10,4	0,55 %	10,5	0,57 %	-0,1	-0,86 %
Dotations aux amortissements	21,3	1,12 %	21,7	1,18 %	-0,4	-1,90 %
Résultat financier	**-6,2**	**-0,33 %**	**-8,1**	**-0,44 %**	**+1,9**	**-23,44 %**
Résultat exceptionnel	**-4,9**	-0,26 %	**-6,0**	-0,32 %	+1,0	-17,37 %
Résultat retraité EI	**210,8**	**11,11 %**	**205,9**	**11,15 %**	**+4,8**	**+2,35 %**

En milliers d'euros

Au vu de cette synthèse, nous constatons une évolution substantielle de la marge brute globale. L'évolution des honoraires à l'ordonnance semble compenser la nouvelle baisse de MDL.

Nous constatons une nouvelle baisse des volumes et des prix masquée par un accroissement important des médicaments chers. La vente des masques et gels hydroalcooliques, les services à l'officine, la vaccination, les tests antigéniques ne semblent pas étrangers à cette performance. Nous constatons une évolution de l'E.B.E. moyen de 1 600 euros mais avec de grandes disparités d'une officine à l'autre, les officines parisiennes ne peuvent être comparées aux pharmacies de province et que dire des officines de montagne. D'une manière générale, les officines de proximité ont tiré leur épingle du jeu au détriment des officines dites de passage. Les pharmacies réalisant un C.A.H.T. de moins de 1 000 000 d'euros ont constaté une nouvelle baisse de rentabilité, une attention toute particulière devra être portée à celles-ci qui demeurent les plus fragiles. Le résultat net ressort à 210 800 euros (11,11 % du C.A.H.T.). Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive et rentable. Les difficultés économiques de certains pharmaciens restent essentiellement liées à leur niveau d'endettement consécutif au prix payé lors de l'acquisition de l'officine.

08 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

QUELQUES RATIOS VALENT MIEUX QU'UN LONG DISCOURS

RENDEMENT PAR INTERVENANT À L'OFFICINE

	2020	2019
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	386,6	384,5

En milliers d'euros

La productivité s'est encore améliorée en 2020 sous l'effet des médicaments chers. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à 386 600 euros.

STOCK MOYEN

	2020		2019	
Stock initial + Stock final ÷ 2	181,3	10,90 %	179,3	10,85 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2020	2019
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	7,26	7,14

En milliers d'euros

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2020	2019
360 jours ÷ Vitesse de rotation	50 jours	51 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 50 jours d'achats et reste quasi identique à l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2020	2019
Créances clients × 360 jours	30,7	31,5
÷ C.A. T.T.C.	6 jours	6 jours

En milliers d'euros

Le délai moyen de l'encours client (tiers payant) représente 6 jours de chiffre d'affaires et reste stable.

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2020	2019
Dettes fournisseurs × 360 jours	164,9	161,4
÷ Achat de marchandises T.T.C.	40 jours	41 jours

En milliers d'euros

L'encours fournisseurs est de 40 jours d'achat et couvre le financement du stock à hauteur de 91 % de son montant.

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2020	2019
Dettes financières ÷ C.A. H.T.	27,64 %	28,57 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 28 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon accéléré par la baisse des taux d'intérêts, et ce, malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2020	2019	VARIATION
Capitaux propres + Dette financière − Actif Immobilisé	184,9	158,1	+26,9

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 26 900 euros pour atteindre 184 900 euros. La prudence a été de mise face à la crise, certains pharmaciens ont eu recours au PGE pour compenser leur baisse d'activité lors du confinement.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2020	2019	VARIATION
Actif circulant − Dettes d'exploitation	26,1	37,4	-11,4

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 stable.

TRÉSORERIE

	2020	2019	VARIATION
Fonds de roulement − Besoin en fonds de roulement	158,9	120,6	+38,3

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie progresse et s'élève à 158 900 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses d'activité. Il conviendra toutefois de rembourser dans les prochains mois l'éventuel PGE.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

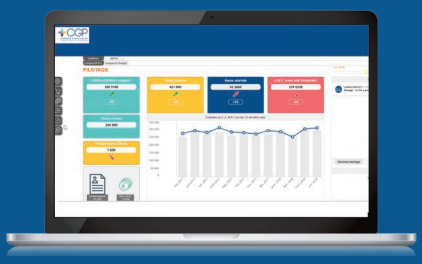
	2020	2019
Capitaux propres ÷ Total du bilan	0,55	0,53

En milliers d'euros

L'autonomie financière, mesurée par le niveau des capitaux propres, progresse au fur et à mesure du désendettement constaté par le remboursement de l'emprunt d'acquisition. Les capitaux propres représentent 55 % du total du bilan contre 53 % l'an dernier.

VIEW PHARMA by CGP

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

CGP
EXPERTS COMPTABLES
Conseil - Gestion - Pharmacie

Le cabinet EXTENCIA 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.**

BORDEAUX
2 rue Claude Boucher
CS 70021
33070 **Bordeaux** Cedex
05 57 10 28 28
extencia@extencia.fr

PARIS
17 Rue de la Victoire
75009 **Paris**
01 75 43 62 50
extenciaparis@extencia.fr

LYON
17 quai Joseph Gillet
CS 60423
69316 **Lyon** Cedex 4
04 78 38 10 60
extenciara@extencia.fr

GRENOBLE
Le Royal II
3 allée des Centaurées
38240 **Meylan**
04 76 18 59 70
extenciara@extencia.fr

ANGLET
Centre d'affaires ERDI@N
10 allée Véga
64600 **Anglet**
05 59 52 88 55
extenciaanglet@extencia.fr

BRUGES
21 rue Daugère
33520 **Bruges**
05 57 10 28 28
extencia@extencia.fr

VILLENAVE D'ORNON
2 rue Jean Bonnardel
Immeuble Topaze
33140 **Villenave d'Ornon**
05 56 87 06 24
extenciavillenave@extencia.fr

LESPARRE-MÉDOC
17-19 route de Bordeaux
BP 56 - Drayton Square
33341 **Lesparre-Médoc** Cedex
05 56 41 03 68
extenciamedoc@extencia.fr

LIBOURNE
85 route de Saint-Émilion - BP 101
33501 **Libourne** Cedex
05 57 25 22 52
extencialibourne@extencia.fr

LANGON
18 cours des Carmes
33210 **Langon**
05 56 76 11 96
extencialangon@extencia.fr

extencia
EXPERTS COMPTABLES

©2021 / Parkeretparker.fr

extencia.fr