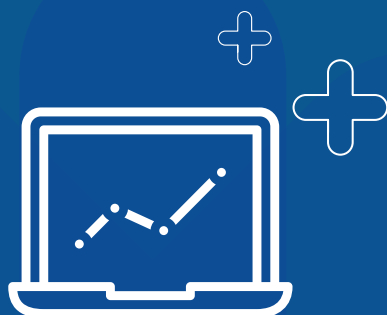




EXPERTS COMPTABLES



STATISTIQUES RÉGIONALES DE LA PHARMACIE RÉGION AQUITAINE

ÉDITION
2022

SUR UN ÉCHANTILLON DE
226 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



LA JOURNÉE
DES TITULAIRES



LES JOURNÉES
DE L'INSTALLATION

PLUS D'INFORMATIONS SUR :
extencia.fr

**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 d'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 2021, nous pourrions reprendre l'édito de l'an dernier toujours d'actualité face à cette crise sanitaire qui se prolonge.

Dans ce contexte, la pharmacie a démontré, s'il en était encore besoin, son rôle essentiel dans l'organisation de notre système de santé, aussi bien sur le plan sanitaire que humain, par sa proximité et son maillage territorial.

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

Sur le plan économique, l'activité 2021 est soutenue avec une progression de l'activité de près de 8 %, nous pourrions presque dire en surchauffe depuis plusieurs mois.

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

Soyons toutefois satisfaits du résultat avec des bilans et des résultats qui se consolident par l'apport des nouvelles missions confiées à l'officine. Nos premiers résultats montrent une amélioration significative de la marge brute globale et de l'E.B.E. par l'effet des tests antigéniques et la vaccination COVID.

Profitons de cet apport de trésorerie pour investir dans l'humain et dans la transformation numérique des officines.

Parce que l'analyse de votre activité devient une affaire de spécialiste, nous réalisons cette plaquette statistique de la manière la plus précise et claire possible sur un **échantillon des plus représentatifs de 226 pharmacies parmi plus de 300 pharmacies gérées par le 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 226
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 2022

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 groupement d'experts comptables.

	2021	2020	2019	2018	2017	2016
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 920	1 799	1 659	1 583	1 211	1 072
APPORT PERSONNEL	335	349	293	301	233	229
%	17 %	19 %	18 %	19 %	20 %	21 %
% DU C.A. H.T.	91 %	88 %	84 %	82 %	81 %	84 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	7,58	7,22	6,94	6,91	6,88	6,96

(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, bien au contraire. Nous assistons à un double phénomène ou certains titulaires, lassés par cette crise sanitaire qui perdure, anticipent leur cessation d'activité. Et où dans le même temps, les jeunes professionnels se reconnaissent dans le développement observé des nouvelles missions durant cette crise. En effet, nous constatons un nombre de cessions bien supérieur à l'an dernier. L'évolution du métier, accentuée par cette crise sanitaire, confirme l'engouement des jeunes diplômés à acquérir une officine.

Le nouveau mode de rémunération à l'honoraire stabilise la situation économique et rassure les prétendants à l'installation.

Il conviendra, toutefois, d'être prudent sur l'analyse des bilans 2020 et 2021 et d'effectuer les retraitements nécessaires en neutralisant les impacts de la crise sanitaire sur les comptes 2021 et plus particulièrement la réalisation des tests antigéniques (TAG).

En 2021, l'apport personnel représente environ 17 % du prix de cession moyen du fonds de commerce et reste stable.

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

Nous constatons pour 2021 un prix d'achat moyen de 1 920 000 euros contre 1 799 000 euros en 2020. 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. Les vendeurs des plus petites officines peinent toujours à trouver preneur, les acquéreurs refusent d'étudier les officines dont l'environnement médical est dégradé. Toutefois, bien que fragiles, ces officines demeurent nécessaires au maintien du maillage territorial et trouvent toute leur légitimité en matière de santé publique.

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

Plus que la taille de l'officine, c'est l'approche économique du fonds de commerce par le niveau de l'E.B.E. retraité qui prime.

**Le prix d'achat
moyen représente
7,58 fois l'E.B.E.**

À partir de notre échantillon de 20 cessions réalisées au sein de notre cabinet, le prix d'achat moyen (1 920 000 euros) représente 7,58 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur une base annuelle nette de 42 000 euros, soit 3 500 euros nets mensuels.

En effet, le poids des honoraires devenu majoritaire dans la rémunération du médicament remboursable, l'augmentation des prescriptions hospitalières et le développement des nouvelles missions nécessitent de valoriser exclusivement les officines en fonction de leur rentabilité mesurée par l'E.B.E. retraité. La seule référence au chiffre d'affaires n'a plus de sens.

L'officine de moins d'1 million d'euros se négocie à un coefficient plus faible (moins de 50 % du C.A.H.T.) alors que celle supérieure à 2 millions d'euros se négocie à près (voir plus) de 100 %.

Notre région et notamment la côte Atlantique se négocie bien au-delà des 100 %.

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

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

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

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

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

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	90	39,82 %
 GROS BOURG	55	24,34 %
 ZONE URBAINE	70	30,97 %
 CENTRE COMMERCIAL	11	4,87 %
TOTAL	226	100 %

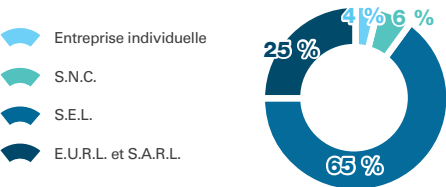
RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	39	17,26 %
De 1 000 € à < 1 500 €	49	21,68 %
De 1 500 € à < 2 000 €	53	23,45 %
De 2 000 € à < 2 500 €	33	14,60 %
De 2 500 € à < 4 000 €	38	16,81 %
> = 4 000 €	14	6,19 %
TOTAL	226	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	9	3,98 %
S.N.C.	14	6,19 %
S.E.L.	147	65,04 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	56	24,78 %
TOTAL	226	100 %



À partir d'un échantillon de 226 officines sélectionnées parmi les 312 clients de notre cabinet, membre du réseau d'experts-comptables indépendants CGP, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2021.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2021 et 2020 ont des durées de 12 mois et avons exclu les officines qui ont réalisé soit un regroupement ou transfert au cours de la période étudiée. Une ventilation a été opérée, d'une part en fonction de la situation géographique, et d'autre part, en fonction du chiffre d'affaires H.T. réalisé. Les officines exploitées sous forme de sociétés représentent plus de 95 % de l'échantillon étudié. La SEL avec une fiscalité IS reste la forme la plus prisée des prétendants à l'installation facilitant l'acquisition et le remboursement des emprunts. Les résultats de cette étude sont restitués avant rémunération des titulaires et fiscalité de l'activité facilitant ainsi les comparaisons quel que soit le mode d'exploitation retenu.

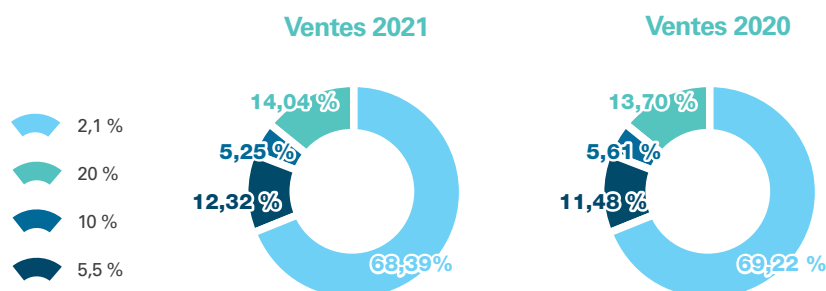
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ÉVOLUTION DES VENTES

RÉPARTITION DES VENTES

	2021	2020	VARIATION
Ventes H.T.	1 726,9	1 631,2	+5,86 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 181,1	1 129,1	+4,60 %
5,5 %	212,8	187,2	+13,67 %
10 %	90,6	91,5	-0,96 %
20 %	242,4	223,4	+8,50 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	203,2	194,8	+4,29 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	6,2 %	11,5 %	21,2 %	61,1 %



Les seules ventes (hors prestations et TAG) progressent par rapport à 2020 de + 5,86 %. Seules 18 % des officines voient leur chiffre d'affaires diminuer en 2021.

L'analyse des seules ventes par taux de T.V.A. montre une évolution sensible de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de + 4,60 % portée par une hausse significative des prescriptions de ville (+ 4 %). Cette évolution doit toutefois être tempérée par l'augmentation des produits chers (P.F.H.T. > 1 930 euros) + 27 % et ceux supérieurs à 150 euros (+ 3 %). L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit fin décembre 2021 à - 1,48 % et confirme une baisse plus limitée des prix des spécialités. Le hors vignetté enregistre une croissance de + 8,70 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 13,67 % pour le 5,5 %, boosté par la vente des compléments alimentaires (+ 11 %), + 8,50 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription (+ 7 %) et la cosmétique (+ 2 %). Enfin, le marché de l'OTC stagne (- 0,96 %) conséquence de l'absence de pathologies hivernales de ce début d'année 2021.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021	2020	VARIATION	
Chiffre d'affaires H.T. (Ventes + prestations)	2 015,0	1 868,9	+146,1	+7,82 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021	2020	VARIATION	
 ZONE RURALE	2 304,2	2 052,5	+251,7	+12,26 %
 GROS BOURG	2 131,2	1 972,5	+158,6	+8,04 %
 ZONE URBAINE	1 637,4	1 486,9	+150,5	+10,12 %
 CENTRE COMMERCIAL	2 207,6	2 084,7	+122,9	+5,90 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021	2020	VARIATION	
< 1 000 €	748,2	701,5	+46,7	+6,66 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 313,8	1 213,7	+100,1	+8,24 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 796,0	1 605,2	+190,7	+11,88 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 262,4	2 108,1	+154,3	+7,32 %
De 2 500 € à < 4 000 €	3 194,9	2 822,4	+372,5	+13,20 %
>= 4 000 €	5 815,0	5 315,5	+499,5	+9,40 %

En milliers d'euros



Le chiffre d'affaires intègre l'ensemble des prestations de services composées des honoraires de dispensation, des honoraires à l'ordonnance, les prestations versées sur le générique et également les nouvelles missions et plus particulièrement la vaccination et la réalisation des tests antigéniques (TAG). L'année 2021 enregistre une évolution de l'activité de + 7,82 %.

Toutes les catégories progressent quel que soit leur situation géographique ou leur taille. L'activité du dernier trimestre 2021 a été soutenue par le développement des services et plus particulièrement par les campagnes de vaccination et de dépistage. Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros constatent une évolution d'activité plus modérée compte tenu de la difficulté pour ces officines de mettre en place les nouvelles missions, faute de locaux adaptés et de main d'œuvre suffisante. Contrairement à l'an dernier, l'emplacement de l'officine a eu peu d'impacts sur l'évolution du chiffre d'affaires. Les pharmacies rurales et de centre-ville performent à plus de 10 %. Les pharmacies de gros bourg et de quartier évoluent plus modestement à près de 8 % alors que les officines de centres commerciaux progressent de près de 6 %. Enfin, les pharmacies implantées en secteur touristique ont connu un été record. L'économie de l'officine reste toujours tributaire des volumes et de la prescription médicale (nombre de boîtes vendues et nombre d'ordonnances délivrées).

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

HONORAIRES DE DISPENSATION ET ROSP

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2021		2020		VARIATION	
VENTES HT	1 726,9	85,70 %	1 631,2	87,28 %	+95,6	+5,86 %
HONORAIRES DE DISPENSATION	127,0	6,30 %	131,7	7,05 %	-4,6	-3,52 %
HONORAIRES À L'ORDONNANCE	76,1	3,78 %	63,2	3,38 %	+13,0	+20,57 %
AUTRES PRESTATIONS	84,9	4,22 %	42,8	2,29 %	+42,1	+98,33 %
VENTES + PRESTATIONS	2 015,0	100 %	1 868,9	100 %	+146,1	+7,82 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	239,7	10,40 %	224,8	10,95 %	+14,9	+6,61 %
 GROS BOURG	211,6	9,93 %	203,2	10,30 %	+8,4	+4,15 %
 ZONE URBAINE	152,0	9,29 %	151,0	10,15 %	+1,1	+0,71 %
 CENTRE COMMERCIAL	233,8	10,59 %	225,2	10,80 %	+8,6	+3,83 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	77,8	10,39 %	74,5	10,62 %	+3,3	+4,40 %
De 1 000 € à < 1 500 €	126,9	9,66 %	140,7	11,59 %	-13,8	-9,82 %
De 1 500 € à < 2 000 €	180,9	10,07 %	174,6	10,88 %	+6,3	+3,60 %
De 2 000 € à < 2 500 €	218,7	9,67 %	210,8	10,00 %	+7,9	+3,75 %
De 2 500 € à < 4 000 €	321,1	10,05 %	301,3	10,67 %	+19,8	+6,58 %
>= 4 000 €	572,6	9,85 %	545,0	10,25 %	+27,6	+5,06 %

En milliers d'euros



Les honoraires ont continué de progresser malgré l'absence de revalorisation cette année. Ce sont essentiellement les honoraires à l'ordonnance qui progressent cette année + 13 000 euros consécutivement au développement des prescriptions hospitalières et des ventes de médicaments chers. Les honoraires de dispensation baissent assez significativement, sans doute sous l'effet du déremboursement de l'homéopathie depuis début 2021.

Les honoraires assurent leur rôle d'amortisseur à la baisse régulière des prix des médicaments remboursables et des volumes, ils représentent une part significative de l'activité officinale, soit 10,08 % du C.A. global de l'officine et près de 15 % du seul chiffre d'affaires des médicaments remboursables. Le poids des honoraires oscille autour de 10 % quelque soit la taille ou la localisation de l'officine. L'avenant 11 de la convention pharmaceutique arrive à maturité et stabilise l'économie de l'officine après une mise en place progressive de la nouvelle rémunération à l'honoraire. Les honoraires représentent aujourd'hui la majorité de la rémunération du pharmacien sur le médicament remboursable, génériques compris.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES

ÉVOLUTION DES PRESTATIONS DE SERVICES

	2021		2020		VARIATION	
RAPPEL C.A. H.T.	2 015,0	100 %	1 868,9	100 %	+146,1	+7,82 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	84,9	4,22 %	42,8	2,29 %	+42,1	+98,33 %
DONT VACCINS ET TESTS	43,5	2,16 %	NS			

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	96,7	4,20 %	53,7	2,62 %	+43,0	+80,08 %
 GROS BOURG	76,5	3,59 %	41,7	2,11 %	+34,8	+83,36 %
 ZONE URBAINE	89,8	5,48 %	43,1	2,90 %	+46,7	+108,25 %
 CENTRE COMMERCIAL	104,9	4,75 %	64,9	3,11 %	+40,0	+61,67 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	31,4	4,20 %	21,1	3,01 %	+10,3	+48,93 %
De 1 000 € à < 1 500 €	52,3	3,98 %	27,5	2,27 %	+24,7	+89,83 %
De 1 500 € à < 2 000 €	82,7	4,61 %	34,1	2,13 %	+48,6	+142,45 %
De 2 000 € à < 2 500 €	84,5	3,74 %	54,0	2,56 %	+30,5	+56,41 %
De 2 500 € à < 4 000 €	132,1	4,14 %	78,6	2,79 %	+53,5	+68,08 %
>= 4 000 €	324,7	5,58 %	143,0	2,69 %	+181,7	+127,04 %

En milliers d'euros



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

La réalisation de la vaccination COVID et des tests antigéniques (TAG) représente pour notre officine moyenne un montant de 43 500 euros et contribue grandement à l'amélioration de la rentabilité des officines pour 2021. Il convient toutefois d'être prudent sur l'analyse de ce montant. En effet, certaines officines n'ont pas du tout réalisé de tests (environ un gros tiers des officines). Par ailleurs, la campagne de tests a démarré essentiellement à la mise en place du passe sanitaire au cours de l'été. Compte tenu des différentes dates de clôture des bilans 2021 de notre échantillon, certaines officines ne sont pas représentatives en termes de comparaison faute d'absence de tests sur la période étudiée. En effet, plus la date de clôture est proche de la fin d'année, plus le poids des tests est significatif dans les comptes. La part des TAG est beaucoup plus forte dans notre région que la moyenne nationale des officines suivies par CGP.

04 / ANALYSE DE LA MARGE

FACTEUR CLÉ DU SUCCÈS POUR LEQUEL
IL FAUT ADAPTER SON ACTIVITÉ

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2021		2020		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 015,0	100 %	1 868,9	100 %	+146,1	+7,82 %
Marge brute totale	648,6	32,19 %	595,9	31,89 %	+52,7	+8,84 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	743,4	32,26 %	707,5	34,47 %	+35,8	+5,07 %
 GROS BOURG	657,5	30,85 %	597,2	30,28 %	+60,3	+10,09 %
 ZONE URBAINE	528,5	32,28 %	463,2	31,15 %	+65,4	+14,11 %
 CENTRE COMMERCIAL	705,9	31,97 %	650,1	31,18 %	+55,7	+8,57 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	243,5	32,54 %	219,2	31,24 %	+24,3	+11,10 %
De 1 000 € à < 1 500 €	419,9	31,96 %	379,3	31,25 %	+40,6	+10,71 %
De 1 500 € à < 2 000 €	553,0	30,79 %	501,5	31,24 %	+51,4	+10,26 %
De 2 000 € à < 2 500 €	706,6	31,23 %	639,4	30,33 %	+67,2	+10,51 %
De 2 500 € à < 4 000 €	1 012,7	31,70 %	985,9	34,93 %	+26,8	+2,72 %
>= 4 000 €	1 946,3	33,47 %	1 701,2	32,01 %	+245,1	+14,41 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services, l'ensemble des honoraires, les TAG et vaccination COVID) s'élève pour 2021 à 648 600 euros (32,19 % du C.A.H.T.) contre 595 900 euros (31,89 % du C.A.H.T.) en 2020 et progresse en valeur absolue de 52 700 euros.

Les honoraires de dispensation représentent près de 60 % de la marge sur le médicament remboursable et contribuent à près d'un tiers de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. Toutes les officines quel que soit leur niveau de chiffre d'affaires et leur emplacement géographique ont vu leur marge évoluer en valeur. Les TAG contribuent à hauteur de 80 % de l'évolution en valeur de la marge brute globale. En l'absence de cette activité, la marge brute globale aurait progressé en valeur d'environ 10 000 euros pour s'établir à 30,03 % contre 31,89 % en 2020. Ce niveau de marge est à rapprocher d'une nouvelle évolution significative des produits chers (P.F.H.T. > 150 euros) (+ 12 %), tendance déjà observée au cours des trois dernières années. Face à ce changement profond de rémunération et du poids grandissant des médicaments chers et des prestations de services, le pharmacien titulaire se doit de suivre de façon régulière l'évolution de sa marge brute globale en valeur absolue et non plus son seul et unique chiffre d'affaires. La mise en place d'un tableau de bord mensuel de suivi de marge devient primordiale dans ce contexte pour faciliter le pilotage de son officine sans attendre les résultats de son bilan annuel. C'est le sens de l'outil de suivi mensuel VIEWPHARMA développé par les cabinets membres de notre réseau au bénéfice de leurs clients.

05 / LES CHARGES EXTERNES

MAÎTRISER L'AUGMENTATION
POUR CONSERVER LA SANTÉ ÉCONOMIQUE

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

	2021		2020		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 015,0	100 %	1 868,9	100 %	+146,1	+7,82 %
Charges externes	108,9	5,41 %	104,6	5,60 %	+4,3	+4,09 %
Dont loyer	29,1		28,1		+1,0	+3,56 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	121,7	5,28 %	113,9	5,55 %	+7,8	+6,84 %
 GROS BOURG	115,8	5,43 %	112,8	5,72 %	+3,0	+2,67 %
 ZONE URBAINE	84,6	5,17 %	82,8	5,57 %	+1,8	+2,16 %
 CENTRE COMMERCIAL	142,3	6,45 %	141,1	6,77 %	+1,2	+0,84 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	53,8	7,19 %	52,6	7,49 %	+1,2	+2,27 %
De 1 000 € à < 1 500 €	78,9	6,00 %	77,4	6,37 %	+1,5	+1,94 %
De 1 500 € à < 2 000 €	89,9	5,00 %	80,9	5,04 %	+9,0	+11,14 %
De 2 000 € à < 2 500 €	132,0	5,84 %	133,0	6,31 %	-0,9	-0,69 %
De 2 500 € à < 4 000 €	151,1	4,73 %	145,7	5,16 %	+5,3	+3,67 %
>= 4 000 €	292,5	5,03 %	275,4	5,18 %	+17,1	+6,20 %

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 5,41 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2021 de + 4,09 %. 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 ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. Les évolutions technologiques (site internet, robot, automate, PDA, matériel informatique) sont le plus souvent financées par de la location financière ou du leasing et contribuent, avec également leur coût de maintenance, à l'augmentation de ce poste.

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

05 / LES CHARGES EXTERNES

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

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

	2021		2020		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 015,0	100 %	1 868,9	100 %	+146,1	+7,82 %
Loyer	29,1	1,45 %	28,1	1,51 %	+1,0	+3,56 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	29,2	1,27 %	27,9	1,36 %	+1,3	+4,71 %
 GROS BOURG	33,3	1,56 %	32,2	1,63 %	+1,1	+3,36 %
 ZONE URBAINE	25,8	1,58 %	25,0	1,68 %	+0,8	+3,28 %
 CENTRE COMMERCIAL	31,3	1,42 %	31,7	1,52 %	-0,4	-1,19 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	17,4	2,33 %	16,5	2,35 %	+0,9	+5,66 %
De 1 000 € à < 1 500 €	23,7	1,80 %	23,1	1,90 %	+0,6	+2,65 %
De 1 500 € à < 2 000 €	22,3	1,24 %	20,0	1,25 %	+2,3	+11,42 %
De 2 000 € à < 2 500 €	35,6	1,57 %	34,4	1,63 %	+1,1	+3,28 %
De 2 500 € à < 4 000 €	42,2	1,32 %	40,5	1,44 %	+1,7	+4,15 %
>= 4 000 €	65,1	1,12 %	61,9	1,16 %	+3,2	+5,10 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 29 100 euros et représente 1,45 % du C.A.H.T., 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 2,33 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 000 000 d'euros contre 1,57 % pour celles de plus de 2 000 000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux a peu progressé en 2021 car il est le plus souvent indexé sur le chiffre d'affaires de l'année précédente. Nous constatons dans toutes les catégories une hausse maîtrisée de ce poste (+ 3 %). Une analyse toute particulière des facteurs de commercialité propres à l'officine devra être effectuée dans le cadre du renouvellement du bail à son échéance. Elle pourra parfois conduire à une révision à la baisse du loyer et plus particulièrement pour les pharmacies dites de passage touchées par la crise sanitaire.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

UN POIDS FINANCIER
BIEN MAÎTRISÉ !

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

	2021		2020		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 015,0	100 %	1 868,9	100 %	+146,1	+7,82 %
Charges de personnel	215,4	10,69 %	200,7	10,74 %	+14,7	+7,32 %
Cotisations sociales TNS	39,3	1,95 %	37,3	2,00 %	+2,0	+5,36 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	249,9	10,85 %	210,8	10,27 %	+39,2	+18,58 %
 GROS BOURG	227,6	10,68 %	219,4	11,12 %	+8,2	+3,72 %
 ZONE URBAINE	159,6	9,75 %	166,2	11,18 %	-6,5	-3,93 %
 CENTRE COMMERCIAL	271,1	12,28 %	264,0	12,67 %	+7,1	+2,67 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	60,3	8,06 %	53,5	7,62 %	+6,8	+12,81 %
De 1 000 € à < 1 500 €	142,4	10,84 %	130,9	10,78 %	+11,6	+8,84 %
De 1 500 € à < 2 000 €	188,6	10,50 %	199,2	12,41 %	-10,5	-5,30 %
De 2 000 € à < 2 500 €	254,9	11,27 %	239,5	11,36 %	+15,4	+6,43 %
De 2 500 € à < 4 000 €	346,3	10,84 %	297,8	10,55 %	+48,5	+16,28 %
>= 4 000 €	619,4	10,65 %	590,3	11,10 %	+29,1	+4,94 %

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 C.A.H.T. contre 10,74 % en 2020. Ils progressent de 7,32 % et montrent une augmentation sensible de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine. La période est particulièrement difficile pour les équipes et les titulaires ont fait preuve de reconnaissance en versant la prime PEPA dont le montant a doublé en 2021. Notons également l'éventuelle embauche de coéquipiers supplémentaires pour la réalisation des TAG. Les frais de personnel absorbent près d'un tiers de la marge brute globale. Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude horaire. Les officines pourvues d'un seul titulaire ont un ratio de frais de personnel de 11,07 % alors qu'il ressort à 9,42 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Enfin, la difficulté de recrutement conjuguée au renforcement des qualifications et compétences nécessaires aux nouvelles missions et à la réforme de la formation des préparateurs entraîneront, à n'en pas douter, une hausse significative de la masse salariale des officines pour les prochaines années.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

FOCUS SUR LA RÉMUNÉRATION DU PHARMACIEN TITULAIRE

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2021		2020		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 015,0	100 %	1 868,9	100 %	+146,1	+7,82 %
Rémunération de gérance nette	46,5	2,31 %	45,1	2,41 %	+1,5	+3,23 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	59,6	2,59 %	57,3	2,79 %	+2,3	+4,03 %
 GROS BOURG	41,0	1,92 %	41,2	2,09 %	-0,2	-0,58 %
 ZONE URBAINE	32,8	2,00 %	31,3	2,10 %	+1,5	+4,86 %
 CENTRE COMMERCIAL	67,1	3,04 %	64,4	3,09 %	+2,7	+4,18 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	26,7	3,56 %	25,1	3,58 %	+1,6	+6,22 %
De 1 000 € à < 1 500 €	36,5	2,78 %	35,5	2,93 %	+0,9	+2,58 %
De 1 500 € à < 2 000 €	47,4	2,64 %	47,8	2,98 %	-0,3	-0,73 %
De 2 000 € à < 2 500 €	49,9	2,21 %	47,0	2,23 %	+2,9	+6,18 %
De 2 500 € à < 4 000 €	66,6	2,08 %	65,6	2,33 %	+0,9	+1,41 %
>= 4 000 €	81,2	1,40 %	73,8	1,39 %	+7,4	+9,99 %

En milliers d'euros



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

La rémunération moyenne nette de cotisations sociales d'un pharmacien titulaire ressort à 46 500 euros et représente 2,31 % du C.A.H.T. Le pharmacien titulaire consacre environ 20 % de l'Excédent Brut d'Exploitation de l'officine à se rémunérer. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine ; 26 700 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros contre 81 200 euros pour une officine de plus de 4 000 000 d'euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet toujours pas de rémunérer correctement le titulaire. Seule une baisse significative des prix de cession de ce type d'officine permettra de rémunérer correctement le titulaire et d'attirer à nouveau les prétendants à l'installation pour ce type d'officine. Le niveau de rémunération aura un impact direct sur le prix de cession de l'officine par l'application du multiple de l'E.B.E. retraité, déduction faite de la rémunération souhaitée du futur titulaire. Notre région est particulièrement impactée par les prix de cession élevés, ce qui induit un niveau de rémunération plus faible eu égard au besoin de remboursement de l'endettement bancaire.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

COTISATIONSTNS : UNE CONTRAINTE FINANCIÈRE

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2021		2020		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 015,0	100 %	1 868,9	100 %	+146,1	+7,82 %
Cotisations sociales TNS	39,3	1,95 %	37,3	2,00 %	+2,0	+5,36 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	41,4	1,80 %	39,1	1,90 %	+2,3	+5,88 %
 GROS BOURG	31,7	1,49 %	30,2	1,53 %	+1,5	+4,97 %
 ZONE URBAINE	29,4	1,80 %	27,2	1,83 %	+2,2	+8,09 %
 CENTRE COMMERCIAL	40,5	+1,83%	41,7	2,00 %	-1,2	-2,88 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	29,0	3,88 %	26,8	3,82 %	+2,2	+8,21 %
De 1 000 € à < 1 500 €	30,1	2,29 %	29,3	2,41 %	+0,8	+2,73 %
De 1 500 € à < 2 000 €	35,1	1,95 %	33,6	2,09 %	+1,5	+4,46 %
De 2 000 € à < 2 500 €	37,1	1,64 %	34,0	1,61 %	+3,1	+9,12 %
De 2 500 € à < 4 000 €	42,3	1,32 %	41,2	1,46 %	+1,1	+2,67 %
>= 4 000 €	64,3	1,11 %	59,9	1,13 %	+4,4	+7,35 %

En milliers d'euros



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

Elles représentent 1,95 % du C.A.H.T.. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,28 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 1,82 % pour celles relevant de l'IS. Nous assistons à une certaine stabilité de ce poste en lien direct avec le niveau de rémunération du pharmacien titulaire.

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

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

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

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2020 ET 2021

	2021		2020		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 015,0	100 %	1 868,9	100 %	+146,1	+7,82 %
Excédent brut d'exploitation	279,9	13,89 %	249,8	13,37 %	+30,1	+12,06 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	319,1	13,85 %	335,2	16,33 %	-16,1	-4,81 %
 GROS BOURG	275,1	12,91 %	227,3	11,52 %	+47,9	+21,05 %
 ZONE URBAINE	244,5	14,93 %	178,3	11,99 %	+66,2	+37,14 %
 CENTRE COMMERCIAL	254,2	11,51 %	203,7	9,77 %	+50,5	+24,77 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	91,1	12,18 %	79,3	11,30 %	+11,8	+14,88 %
De 1 000 € à < 1 500 €	157,2	11,97 %	132,2	11,04 %	+25,0	+18,91 %
De 1 500 € à < 2 000 €	226,9	12,63 %	177,2	11,04 %	+49,7	+28,02 %
De 2 000 € à < 2 500 €	268,0	11,85 %	218,4	10,36 %	+49,6	+22,72 %
De 2 500 € à < 4 000 €	447,9	14,02 %	479,0	16,97 %	-31,2	-6,51 %
>= 4 000 €	930,4	16,00 %	734,0	13,81 %	+196,4	+26,76 %

En milliers d'euros



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

En effet, il prend en compte toutes les charges inhérentes à l'activité proprement dite, exception faite, d'une part des charges financières (liées directement à la « surface financière » du pharmacien ou à son ancienneté dans son installation), d'autre part des dotations aux amortissements et aux provisions (dépendant des choix fiscaux et des décisions d'investissement du titulaire). Son montant constitue la ressource d'exploitation qui doit permettre d'une part, de rémunérer le titulaire, de rembourser les emprunts engagés d'autre part, et enfin d'améliorer le cas échéant le niveau de trésorerie. Il ressort à 279 900 euros (13,89 % du C.A.H.T.) contre 249 800 euros (13,37 % du C.A.H.T.) en 2020. L'E.B.E. a progressé en valeur absolue de 30 100 euros. L'évolution de la marge brute globale (+ 52 700 euros), a fait plus que couvrir l'évolution des charges externes (+ 4 300 euros) et des frais de personnel (+ 14 700 euros). A noter toutefois la baisse ponctuelle de l'E.B.E. en zone rurale où le recrutement a été plus difficile et plus coûteux, ce qui a neutralisé l'effet TAG. Une variation négative de l'E.B.E. est également constatée dans les officines dont le C.A. est compris entre 2,5 et 4 millions d'euros. Ces officines ont été les plus sollicitées et les frais de personnel supplémentaire ont été moins absorbés dans ces bilans clos souvent avant le 30/09/2021. Sur la totalité de la période TAG, la variation d'E.B.E. sera toutefois positive.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION :
OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2021		2020		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	2 015,0	100,00 %	1 868,9	100,00 %	+146,1	+7,82 %
Ventes H.T.	1 726,9	85,70 %	1 631,2	87,28 %	+95,6	+5,86 %
Marge commerciale s/ ventes	360,5	20,87 %	358,3	21,96 %	+2,2	+0,61 %
Honoraires de dispensation	127,0	6,30 %	131,7	7,05 %	-4,6	-3,52 %
Honraires à l'ordonnance	76,1	3,78 %	63,2	3,38 %	+13,0	+20,57 %
Autres prestations + TAG	84,9	4,22 %	42,8	2,29 %	+42,1	+98,33 %
Sous-traitance	0,0	0,00 %	0,0	0,00 %	0,0	NA
Marge Brute Globale	648,6	32,19 %	595,9	31,89 %	+52,7	+8,84 %
Charges externes	108,9	5,41 %	104,6	5,60 %	+4,3	+4,09 %
Dont Loyer Pharmacie	29,1	1,45 %	28,1	1,51 %	+1,0	+3,56 %
Valeur Ajoutée	539,7	26,78 %	491,3	26,29 %	+48,4	+9,85 %
Impôts et taxes	15,5	0,77 %	14,2	0,76 %	+1,4	+9,58 %
Frais de personnel	215,4	10,69 %	200,7	10,74 %	+14,7	+7,32 %
Cotisations TNS	28,7	1,43 %	26,6	1,42 %	+2,2	+8,18 %
Excédent Brut d'Exploitation	279,9	13,89 %	249,8	13,37 %	+30,1	+12,06 %
Transferts charges / Autres produits	8,6	0,43 %	7,4	0,40 %	+1,2	+16,61 %
Dotations aux amortissements	14,1	0,70 %	16,5	0,88 %	-2,4	-14,41 %
Résultat financier	-5,4	-0,27 %	-7,3	-0,39 %	+1,9	-26,02 %
Résultat exceptionnel	+1,1	+0,06 %	+0,1	0,00 %	+1,0	NS
Résultat retraité EI	270,1	13,40 %	233,4	12,49 %	+36,7	+15,71 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, nous constatons une évolution significative de la marge brute globale dopée par la réalisation des TAG qui représente 80 % de cette évolution. Les médicaments chers poursuivent inexorablement leur évolution (+ 12 %).

Les honoraires confortent et stabilisent l'économie officinale. Nous constatons une évolution de l'E.B.E. moyen de 30 100 euros mais avec des disparités d'une officine à l'autre. Hors activité liée aux TAG, l'excédent brut d'exploitation moyen aurait progressé d'environ 5 000 euros. Le résultat net ressort à 270 100 euros (13,40 % du C.A.H.T.). Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive et rentable. Les difficultés financières de certains pharmaciens restent essentiellement liées à leur niveau d'endettement consécutif au prix payé lors de l'acquisition de l'officine.

08 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

QUELQUES RATIOS VALENT MIEUX QU'UN LONG DISCOURS

RENDEMENT PAR INTERVENANT À L'OFFICINE

	2021	2020
$\text{C.A. T.T.C.} \div \text{E.T.P.}$	375,4	370,2

En milliers d'euros

La productivité s'est encore améliorée en 2021 sous l'effet des médicaments chers. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à 375 400 euros.

STOCK MOYEN

	2021	2020
$\text{Stock initial} + \text{Stock final} \div 2$	185,3	177,7
	10,47 %	10,90 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2021	2020
$\text{Coût d'achat des marchandises vendues} \div \text{Stock moyen}$	7,24	7,13

En milliers d'euros

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2021	2020
$360 \text{ jours} \div \text{Vitesse de rotation}$	50 jours	51 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 50 jours d'achats et diminue d'un jour par rapport à l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2021	2020
$\text{Créances clients} \times 360 \text{ jours}$	37,8	32,6
$\div \text{C.A. T.T.C.}$	7 jours	6 jours

En milliers d'euros

Le délai moyen de l'encours client (tiers payant) représente 7 jours de chiffre d'affaires, en légère augmentation.

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2021	2020
$\text{Dettes fournisseurs} \times 360 \text{ jours}$	171,6	167,0
$\div \text{Achat de marchandises T.T.C.}$	42 jours	43 jours

En milliers d'euros

L'encours fournisseurs est de 42 jours d'achats et couvre le financement du stock à hauteur de 93 % de son montant.

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2021	2020
Dettes financières ÷ C.A. H.T.	28,28 %	32,09 %

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

	2021	2020	VARIATION
Capitaux propres +			
Dettes financières -	205,6	175,9	+29,7
Actif Immobilisé			

En milliers d'euros

Le niveau du fonds de roulement présage de la bonne santé financière de l'officine, il doit couvrir le besoin en fonds de roulement (décalages de trésorerie liés à l'activité). Il progresse cette année de 29 700 euros pour atteindre 205 600 euros. La prudence a été de mise face à la crise, en consolidant la trésorerie.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2021	2020	VARIATION
Actif circulant -			
Dettes d'exploitation	20,3	17,0	+3,3

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 4 jours de chiffre d'affaires et reste stable.

TRÉSORERIE

	2021	2020	VARIATION
Fonds de roulement			
- Besoin en fonds de roulement	185,3	158,8	+26,4

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie progresse et s'élève à 185 300 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2021	2020
Capitaux propres ÷ Total du bilan	0,54	0,52

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 54 % du total du bilan contre 52 % l'an dernier.



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



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

Les Terrasses de l'Avenue
56-58 Avenue de Bayonne
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 **Villeneuve d'Ornon**
05 56 87 06 24
extenciavilleneuve@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



EXPERTS COMPTABLES



extencia.fr