

# STATISTIQUES RÉGIONALES DE LA PHARMACIE RÉGION RHÔNE-ALPES

ÉDITION  
2022

SUR UN ÉCHANTILLON DE  
**192 OFFICINES**

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



LA JOURNÉE  
**DES TITULAIRES**



LES JOURNÉES  
**DE L'INSTALLATION**

PLUS D'INFORMATIONS SUR :  
[extencia.fr](https://www.extencia.fr)

# + ÉDITO

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



**Depuis plus de 30 ans, les Experts-Comptables indépendants et libéraux EXTENCIA RHÔNE-ALPES vous accompagnent au quotidien dans la gestion de votre officine et dans l'évolution de votre métier.**

Nous avons une conception, un état d'esprit commun avec vous, nous partageons la même philosophie : **des libéraux au service des libéraux.**

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

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

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

Sur le plan économique, l'activité 2021 est soutenue avec une progression de l'activité de près de 5 %, 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 192 pharmacies parmi les clients du cabinet EXTENCIA RHÔNE-ALPES.**

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

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

Choisir un Expert EXTENCIA RHÔNE-ALPES, c'est croire en l'avenir et l'assurance d'être bien accompagné dans l'évolution de son métier.

Bonne lecture.

**LES EXPERTS EXTENCIA**  
MEMBRES DU RÉSEAU  
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Nous réalisons cette plaquette statistique sur un **échantillon de 192 pharmacies parmi les clients du cabinet Extencia Rhône-Alpes.**

# SOMMAIRE



## 1. STATISTIQUES EXTENCIA RHÔNE-ALPES ..... 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 RHÔNE-ALPES 2022

## LES CHIFFRES CLÉS DE TOUT UN SECTEUR

### PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

Comme chaque année, nous vous présentons une analyse des cessions d'officines réalisées par les membres de notre groupement d'experts comptables.

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

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

En milliers d'euros

**Nous constatons pour 2021 un prix d'achat moyen de 1 587 000 euros contre 1 618 000 euros en 2020.**

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

dans le même temps, les jeunes professionnels se reconnaissent dans le développement observé des nouvelles missions durant cette crise. En effet, nous constatons un nombre de cessions bien supérieur à l'an dernier. L'évolution du métier, accentuée par cette crise sanitaire, confirme l'engouement des jeunes diplômés à acquérir une officine. Le nouveau mode de rémunération à l'honoraire stabilise la situation économique et rassure les prétendants à l'installation.

Il conviendra, toutefois, d'être prudent sur l'analyse des bilans 2020 et 2021 et d'effectuer les retraitements nécessaires en neutralisant les impacts de la crise sanitaire sur les comptes 2021 et plus particulièrement la réalisation des tests antigéniques (TAG). En 2021, l'apport personnel représente environ 15 % du prix de cession moyen du fonds de commerce et reste stable.

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

Nous constatons pour 2021 un prix d'achat moyen de 1 587 000 euros contre 1 618 000 euros en 2020. Nous assistons, de la part des acquéreurs, à une course à la taille critique des officines définie comme la taille suffisante pour réaliser les nouvelles missions. Les vendeurs des plus petites officines peinent toujours à trouver preneur, les acquéreurs refusent d'étudier les officines dont l'environnement médical est dégradé. Toutefois, bien que fragiles, ces officines demeurent nécessaires au maintien du maillage territorial et trouvent toute leur légitimité en matière de santé publique. Néanmoins, le marché de la transaction reste très actif dans quasiment toutes les régions.

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

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

**Le prix d'achat moyen (1 587 000 euros) représente 7,10 fois l'Excédent Brut d'Exploitation**

À partir de notre échantillon de 164 cessions réalisées au sein de notre réseau CGP, le prix d'achat moyen (1 587 000 euros) représente 7,10 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur une base annuelle nette de 42 000 euros, soit 3 500 euros nets mensuels.

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

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

En milliers d'euros

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

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

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

# 02 / POPULATION ÉTUDIÉE

RÉPARTITION DE L'ÉCHANTILLON : PARTOUT EN RHÔNE-ALPES ET SUR TOUS TYPES D'OFFICINES

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	45	23,44 %
 GROS BOURG	45	23,44 %
 ZONE URBAINE	91	47,40 %
 CENTRE COMMERCIAL	11	5,72 %
<b>TOTAL</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

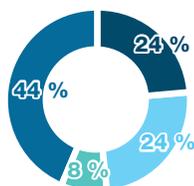
	NOMBRE	%
< 1 000 €	23	11,98 %
De 1 000 € à < 1 500 €	55	28,65 %
De 1 500 € à < 2 000 €	49	25,52 %
De 2 000 € à < 2 500 €	32	16,67 %
De 2 500 € à < 4 000 €	31	16,15 %
> = 4 000 €	2	1,04 %
<b>TOTAL</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	47	24,48 %
S.N.C.	15	7,81 %
S.E.L.	85	44,27 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	45	23,44 %
<b>TOTAL</b>	<b>192</b>	<b>100 %</b>

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



À partir d'un échantillon de 192 officines sélectionnées parmi les pharmacies clientes de notre cabinet d'expertise comptable, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2021.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2021 et 2020 ont des durées de 12 mois et avons exclu les officines qui ont réalisé soit un regroupement ou transfert au cours de la période étudiée. Une ventilation a été opérée, d'une part en fonction de la situation géographique, et d'autre part, en fonction du chiffre d'affaires H.T. réalisé. Les officines exploitées sous forme de sociétés représentent près de 80 % 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.

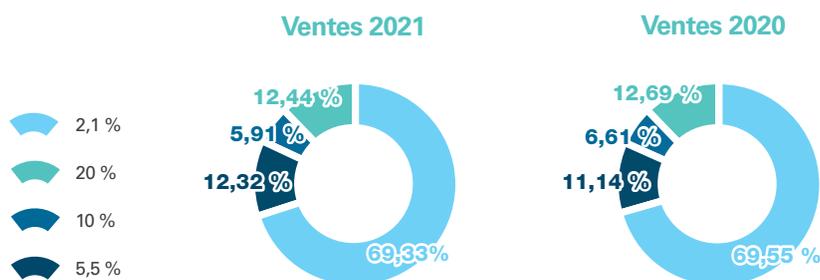
# 03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

## ÉVOLUTION DES VENTES

### RÉPARTITION DES VENTES

	2021	2020	VARIATION
<b>Ventes H.T.</b>	<b>1 562,8</b>	<b>1 517,7</b>	<b>+2,98 %</b>
2,1 <sup>(1)</sup> %	1 083,5	1 055,6	+2,64 %
5,5 %	192,5	169,1	+13,80 %
10 %	92,4	100,3	-7,92 %
20 %	194,5	192,6	+0,99 %
<sup>(1)</sup> Hors honoraires de dispensation	174,1	166,4	+4,67 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	10,8 %	16,7 %	20,6 %	52,0 %



**Les seules ventes (hors prestations et TAG) progressent par rapport à 2020 de + 2,98 %. Seules 27 % des officines ont vu 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 + 2,64 % 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 + 3,77 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 13,80 % pour le 5,5 %, boosté par la vente des compléments alimentaires (+ 11 %) et les « produits COVID », + 0,99 % pour le 20 % avec notamment le développement de la cosmétique (+ 2 %). Enfin, le marché de l'OTC est encore en diminution (- 7,92 %) du fait 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	
<b>Chiffre d'affaires H.T. (Ventes + prestations)</b>	1 812,7	1 728,7	<b>+84,0</b>	<b>+4,86 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021	2020	VARIATION	
 <b>ZONE RURALE</b>	2 078,4	1 887,8	<b>+190,6</b>	<b>+10,09 %</b>
 <b>GROS BOURG</b>	1 721,4	1 633,5	<b>+87,9</b>	<b>+5,38 %</b>
 <b>ZONE URBAINE</b>	1 738,9	1 664,9	<b>+74,1</b>	<b>+4,45 %</b>
 <b>CENTRE COMMERCIAL</b>	2 130,0	1 989,6	<b>+140,3</b>	<b>+7,05 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021	2020	VARIATION	
<b>&lt; 1 000 €</b>	689,7	676,2	<b>+13,5</b>	<b>+1,99 %</b>
<b>De 1 000 € à &lt; 1 500 €</b>	1 261,9	1 241,0	<b>+20,9</b>	<b>+1,68 %</b>
<b>De 1 500 € à &lt; 2 000 €</b>	1 801,2	1 687,6	<b>+113,6</b>	<b>+6,73 %</b>
<b>De 2 000 € à &lt; 2 500 €</b>	2 267,9	2 096,2	<b>+171,8</b>	<b>+8,20 %</b>
<b>De 2 500 € à &lt; 4 000 €</b>	3 073,4	2 828,3	<b>+245,1</b>	<b>+8,67 %</b>
<b>&gt; = 4 000 €</b>	4 936,3	4 679,6	<b>+256,8</b>	<b>+5,49 %</b>

En milliers d'euros



**Le chiffre d'affaires intègre l'ensemble des prestations de services composées des honoraires de dispensation, des honoraires à l'ordonnance, les prestations versées sur le générique et également les nouvelles missions et plus particulièrement la vaccination et la réalisation des tests antigéniques (TAG).**

L'année 2021 enregistre une évolution de l'activité de + 4,86 %. Toutes les catégories progressent quel que soit leur situation géographique ou leur taille. L'activité du dernier trimestre 2021 a été soutenue par le développement des services et plus particulièrement par les campagnes de vaccination et de dépistage. Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 500 000 euros constatent une évolution d'activité plus modérée compte tenu de la difficulté pour ces officines de mettre en place les nouvelles missions, faute de locaux adaptés et de main d'œuvre suffisante. Contrairement à l'an dernier, l'emplacement de l'officine a eu peu d'impacts sur l'évolution du chiffre d'affaires. Les pharmacies rurales performant à plus de 10 %. Les pharmacies de gros bourg et de quartier évoluent plus modestement à près de 5 % alors que les officines de centres commerciaux progressent de plus de 7 %. 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	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
VENTES HT	1 562,8	86,22 %	1 517,7	87,79 %	<b>+45,2</b>	<b>+2,98 %</b>
HONORAIRES DE DISPENSATION	174,0	9,60 %	166,2	9,62 %	<b>+7,8</b>	<b>+4,68 %</b>
HONORAIRES À L'ORDONNANCE	0,1	0,01 %	0,1	0,01 %	<b>-0,0</b>	<b>+0,00 %</b>
AUTRES PRESTATIONS	75,7	4,18 %	44,7	2,59 %	<b>+31,0</b>	<b>+69,45 %</b>
<b>VENTES + PRESTATIONS</b>	<b>1 812,7</b>	<b>100 %</b>	<b>1 728,7</b>	<b>100 %</b>	<b>+84,0</b>	<b>+4,86 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	191,8	9,23 %	185,3	9,82 %	<b>+6,5</b>	<b>+3,52 %</b>
 GROS BOURG	159,1	9,24 %	157,4	9,64 %	<b>+1,7</b>	<b>+1,07 %</b>
 ZONE URBAINE	171,4	9,86 %	159,9	9,60 %	<b>+11,5</b>	<b>+7,20 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	185,1	8,69 %	178,0	8,94 %	<b>+7,1</b>	<b>+4,01 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	64,2	9,31 %	68,0	10,05 %	<b>-3,8</b>	<b>-5,57 %</b>
De 1 000 € à < 1 500 €	119,4	9,47 %	117,8	9,49 %	<b>+1,6</b>	<b>+1,40 %</b>
De 1 500 € à < 2 000 €	168,3	9,35 %	167,8	9,94 %	<b>+0,5</b>	<b>+0,30 %</b>
De 2 000 € à < 2 500 €	226,7	10,00 %	218,3	10,41 %	<b>+8,4</b>	<b>+3,87 %</b>
De 2 500 € à < 4 000 €	288,7	9,39 %	251,9	8,90 %	<b>+36,8</b>	<b>+14,63 %</b>
> = 4 000 €	379,8	7,69 %	379,8	8,12 %	<b>0,0</b>	<b>0,00 %</b>

En milliers d'euros



Les honoraires ont continué de progresser malgré l'absence de revalorisation cette année. Ce sont essentiellement les honoraires de dispensation qui progressent cette année + 7 800 euros consécutivement à la hausse des consultations de ville.

Les honoraires assurent leur rôle d'amortisseur à la baisse régulière des prix des médicaments remboursables et des volumes, ils représentent une part significative de l'activité officinale, soit 9,60 % du C.A. global de l'officine et près de 16 % du seul chiffre d'affaires des médicaments remboursables. Le poids des honoraires dans les officines dont le C.A.H.T. est supérieur à 4 000 000 d'euros et dans les officines de centre commercial est plus faible compte tenu d'une part du vignetté moins importante dans ce type d'officine. L'avenant 11 de la convention pharmaceutique arrive à maturité et stabilise l'économie de l'officine après une mise en place progressive de la nouvelle rémunération à l'honoraire. Les honoraires représentent aujourd'hui la majorité de la rémunération du pharmacien sur le médicament remboursable, génériques compris.

# 03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

## ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES

### ÉVOLUTION DES PRESTATIONS DE SERVICES

	2021		2020		VARIATION	
<b>RAPPEL C.A. H.T.</b>	1 812,7	100 %	1 728,7	100 %	<b>+84,0</b>	<b>+4,86 %</b>
<b>AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES</b>	75,7	4,18 %	44,7	2,59 %	<b>+31,0</b>	<b>+69,45 %</b>
<b>DONT VACCINS ET TESTS</b>	28,1	1,55 %	N/S			

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
 <b>ZONE RURALE</b>	98,1	4,72 %	47,7	2,53 %	<b>+50,3</b>	<b>+105,50 %</b>
 <b>GROS BOURG</b>	75,0	4,36 %	47,5	2,91 %	<b>+27,6</b>	<b>+58,03 %</b>
 <b>ZONE URBAINE</b>	66,7	3,84 %	40,8	2,45 %	<b>+25,9</b>	<b>+63,54 %</b>
 <b>CENTRE COMMERCIAL</b>	61,6	2,89 %	52,8	2,65 %	<b>+8,8</b>	<b>+16,71 %</b>

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
<b>&lt; 1 000 €</b>	26,6	3,86 %	15,5	2,30 %	<b>+11,1</b>	<b>+71,21 %</b>
<b>De 1 000 € à &lt; 1 500 €</b>	45,7	3,62 %	35,2	2,84 %	<b>+10,5</b>	<b>+29,78 %</b>
<b>De 1 500 € à &lt; 2 000 €</b>	72,4	4,02 %	41,1	2,44 %	<b>+31,3</b>	<b>+76,03 %</b>
<b>De 2 000 € à &lt; 2 500 €</b>	83,7	3,69 %	50,3	2,40 %	<b>+33,4</b>	<b>+66,54 %</b>
<b>De 2 500 € à &lt; 4 000 €</b>	153,1	4,98 %	75,1	2,66 %	<b>+78,0</b>	<b>+103,82 %</b>
<b>&gt; = 4 000 €</b>	175,3	3,55 %	152,3	3,25 %	<b>+23,1</b>	<b>+15,16 %</b>

En milliers d'euros



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

La réalisation de la vaccination COVID et des tests antigéniques (TAG) représente pour notre officine moyenne un montant de 28 100 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.

# 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.	1 812,7	100 %	1 728,7	100 %	+84,0	+4,86 %
Marge brute totale	<b>564,6</b>	<b>31,15 %</b>	<b>532,8</b>	<b>30,82 %</b>	<b>+31,8</b>	<b>+5,97 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	647,6	31,16 %	589,9	31,25 %	<b>+57,7</b>	<b>+9,78 %</b>
 GROS BOURG	521,6	30,30 %	514,9	31,52 %	<b>+6,7</b>	<b>+1,31 %</b>
 ZONE URBAINE	529,9	30,47 %	501,3	30,11 %	<b>+28,6</b>	<b>+5,70 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	681,4	31,99 %	627,4	31,53 %	<b>+54,1</b>	<b>+8,62 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	209,5	30,38 %	201,3	29,76 %	<b>+8,3</b>	<b>+4,10 %</b>
De 1 000 € à < 1 500 €	392,9	31,14 %	391,1	31,51 %	<b>+1,8</b>	<b>+0,47 %</b>
De 1 500 € à < 2 000 €	552,6	30,68 %	510,6	30,26 %	<b>+42,0</b>	<b>+8,23 %</b>
De 2 000 € à < 2 500 €	695,9	30,68 %	655,6	31,28 %	<b>+40,3</b>	<b>+6,14 %</b>
De 2 500 € à < 4 000 €	966,2	31,44 %	865,1	30,59 %	<b>+101,1</b>	<b>+11,68 %</b>
> = 4 000 €	1 576,1	31,93 %	1 458,5	31,17 %	<b>+117,6</b>	<b>+8,06 %</b>

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services, l'ensemble des honoraires, les TAG et vaccination COVID) s'élève pour 2021 à 564 600 euros (31,15 % du C.A.H.T.) contre 532 800 euros (30,82 % du C.A.H.T.) en 2020 et progresse en valeur absolue de 31 800 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. Les TAG contribuent à hauteur des 2/3 de l'évolution en valeur de la marge brute globale. 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	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 812,7	100 %	1 728,7	100 %	+84,0	+4,86 %
Charges externes	91,9	5,07 %	89,1	5,15 %	+2,8	+3,10 %
Dont loyer	22,7		21,6		+1,1	+5,16 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	89,3	4,30 %	85,8	4,55 %	+3,5	+4,05 %
 GROS BOURG	95,2	5,53 %	91,2	5,58 %	+4,0	+4,40 %
 ZONE URBAINE	90,1	5,18 %	86,8	5,21 %	+3,3	+3,78 %
 CENTRE COMMERCIAL	103,3	4,85 %	112,5	5,65 %	-9,2	-8,19 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	53,0	7,69 %	50,3	7,43 %	+2,8	+5,51 %
De 1 000 € à < 1 500 €	86,1	6,82 %	80,7	6,50 %	+5,4	+6,67 %
De 1 500 € à < 2 000 €	84,2	4,68 %	83,9	4,97 %	+0,3	+0,35 %
De 2 000 € à < 2 500 €	93,1	4,10 %	88,5	4,22 %	+4,5	+5,13 %
De 2 500 € à < 4 000 €	131,4	4,27 %	127,3	4,50 %	+4,1	+3,21 %
> = 4 000 €	232,1	4,70 %	293,9	6,28 %	-61,8	-21,02 %

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 5,07 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2021 de + 3,10 %. 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-villes ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. Les évolutions technologiques (site internet, robot, automate, PDA, matériel informatique) sont le plus souvent financées par de la location financière ou du leasing et contribuent, avec également leur coût de maintenance, à l'augmentation de ce poste.

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

# 05 / LES CHARGES EXTERNES

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

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

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 812,7	100 %	1 728,7	100 %	<b>+84,0</b>	<b>+4,86 %</b>
Loyer	<b>22,7</b>	1,25 %	<b>21,6</b>	1,25 %	<b>+1,1</b>	<b>+5,16 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	24,8	1,19 %	24,2	1,28 %	<b>+0,6</b>	<b>+2,43 %</b>
 GROS BOURG	21,7	1,26 %	21,4	1,31 %	<b>+0,3</b>	<b>+1,37 %</b>
 ZONE URBAINE	21,2	1,22 %	19,2	1,15 %	<b>+2,0</b>	<b>+10,26 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	30,1	1,41 %	30,4	1,53 %	<b>-0,4</b>	<b>-1,25 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	13,9	2,01 %	12,0	1,77 %	<b>+1,9</b>	<b>+15,81 %</b>
De 1 000 € à < 1 500 €	17,8	1,41 %	17,8	1,43 %	<b>0,0</b>	<b>+0,27 %</b>
De 1 500 € à < 2 000 €	20,5	1,14 %	21,6	1,28 %	<b>-1,2</b>	<b>-5,45 %</b>
De 2 000 € à < 2 500 €	21,7	0,96 %	20,8	0,99 %	<b>+1,0</b>	<b>+4,58 %</b>
De 2 500 € à < 4 000 €	37,0	1,20 %	33,9	1,20 %	<b>+3,1</b>	<b>+9,05 %</b>
> = 4 000 €	47,3	0,96 %	47,3	1,01 %	<b>0,0</b>	<b>0,00 %</b>

En milliers d'euros



**Le loyer moyen ressort à 22 700 euros et représente 1,25 % du C.A.H.T., il pèse pour 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 2,01 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 000 000 d'euros contre 1 % pour celles de plus de 2 000 000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux n'a pas progressé en 2021 car il est le plus souvent indexé sur le chiffre d'affaires de l'année précédente. 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, GROUPEMENT... 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.	1 812,7	100 %	1 728,7	100 %	+84,0	+4,86 %
Charges de personnel	189,7	10,46 %	176,4	10,21 %	+13,3	+7,51 %
Cotisations sociales TNS	47,7	2,63 %	46,7	2,70 %	+1,0	+2,05 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
 ZONE RURALE	194,3	9,35 %	189,7	10,05 %	+4,6	+2,42 %
 GROS BOURG	181,8	10,56 %	169,0	10,34 %	+12,9	+7,61 %
 ZONE URBAINE	183,6	10,56 %	168,7	10,13 %	+14,9	+8,85 %
 CENTRE COMMERCIAL	251,3	11,80 %	215,3	10,82 %	+36,0	+16,73 %

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
< 1 000 €	57,3	8,31 %	51,4	7,61 %	+5,9	+11,41 %
De 1 000 € à < 1 500 €	128,5	10,19 %	128,9	10,38 %	-0,3	-0,26 %
De 1 500 € à < 2 000 €	186,5	10,35 %	175,7	10,41 %	+10,7	+6,11 %
De 2 000 € à < 2 500 €	203,0	8,95 %	187,0	8,92 %	+15,9	+8,52 %
De 2 500 € à < 4 000 €	356,6	11,60 %	318,3	11,25 %	+38,3	+12,04 %
> = 4 000 €	571,4	11,57 %	481,8	10,30 %	+89,6	+18,59 %

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 10,46 % du C.A.H.T. contre 10,21 % en 2020. Ils progressent de 7,51 % et montrent une augmentation de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine. La période est particulièrement difficile pour les équipes et les titulaires ont fait preuve de reconnaissance en versant la prime PEPA dont le montant a doublé en 2021. Notons également l'éventuelle embauche de coéquipiers supplémentaires pour la réalisation des TAG. Les frais de personnel absorbent plus d'un tiers de la marge brute globale. Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude horaire. Les officines pourvues d'un seul titulaire ont un ratio de frais de personnel de 11,07 % alors qu'il ressort à 9,42 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Enfin, la difficulté de recrutement conjuguée au renforcement des qualifications et compétences nécessaires aux nouvelles missions et à la réforme de la formation des préparateurs entraineront, 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	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 812,7	100 %	1 728,7	100 %	+84,0	+4,86 %
Rémunération de gérance nette	59,0	3,25 %	56,8	3,29 %	+2,2	+3,87 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	59,3	2,85 %	56,7	3,00 %	+2,6	+4,59 %
 GROS BOURG	65,4	3,80 %	63,2	3,87 %	+2,2	+3,48 %
 ZONE URBAINE	53,2	3,06 %	50,9	3,06 %	+2,3	+4,52 %
 CENTRE COMMERCIAL	62,9	2,95 %	62,6	3,15 %	+0,3	+0,48 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	26,7	3,87 %	25,3	3,74 %	+1,4	+5,53 %
De 1 000 € à < 1 500 €	41,7	3,30 %	39,4	3,17 %	+2,3	+5,84 %
De 1 500 € à < 2 000 €	56,1	3,11 %	52,3	3,10 %	+3,8	+7,27 %
De 2 000 € à < 2 500 €	68,8	3,03 %	66,8	3,19 %	+2,0	+2,99 %
De 2 500 € à < 4 000 €	78,5	2,55 %	77,7	2,75 %	+0,8	+1,03 %
> = 4 000 €	98,5	2,00 %	94,4	2,02 %	+4,1	+4,34 %

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 59 000 euros et représente 3,25 % du C.A.H.T.. Le pharmacien titulaire consacre environ 20 % de l'Excédent Brut d'Exploitation de l'officine à se rémunérer. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine ; 26 700 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros contre 78 500 euros pour une officine de plus de 2 500 000 euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet toujours pas de rémunérer correctement le titulaire. Seule une baisse significative des prix de cession de ce type d'officine permettra de rémunérer correctement le titulaire et d'attirer à nouveau les prétendants à l'installation pour ce type d'officine. Le niveau de rémunération aura un impact direct sur le prix de cession de l'officine par l'application du multiple de l'E.B.E. retraité, déduction faite de la rémunération souhaitée du futur titulaire.

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

# 06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

## COTISATIONS TNS : UNE CONTRAINTE FINANCIÈRE

### COTISATIONS SOCIALES TNS

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 812,7	100 %	1 728,7	100 %	+84,0	+4,86 %
Cotisations sociales TNS	47,7	2,63 %	46,7	2,70 %	+1,0	+2,05 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	52,6	2,53 %	52,0	2,76 %	+0,6	+1,16 %
 GROS BOURG	44,3	2,57 %	42,6	2,61 %	+1,7	+4,10 %
 ZONE URBAINE	46,2	2,66 %	45,4	2,73 %	+0,8	+1,67 %
 CENTRE COMMERCIAL	53,5	+2,51 %	52,7	2,65 %	+0,8	+1,57 %

En milliers d'euros

### RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	29,8	4,32 %	27,9	4,13 %	+1,9	+6,79 %
De 1 000 € à < 1 500 €	38,5	3,05 %	38,7	3,12 %	-0,3	-0,71 %
De 1 500 € à < 2 000 €	51,8	2,87 %	48,7	2,89 %	+3,1	+6,32 %
De 2 000 € à < 2 500 €	68,1	3,00 %	68,9	3,29 %	-0,8	-1,18 %
De 2 500 € à < 4 000 €	48,2	1,57 %	48,0	1,70 %	+0,2	+0,36 %
> = 4 000 €	68,3	1,38 %	54,4	1,16 %	+13,9	+25,50 %

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 2,63 % 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	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 812,7	100 %	1 728,7	100 %	<b>+84,0</b>	<b>+4,86 %</b>
Excédent brut d'exploitation	<b>230,2</b>	<b>12,70 %</b>	<b>215,7</b>	<b>12,48 %</b>	<b>+14,5</b>	<b>+6,71 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	306,0	14,72 %	257,4	13,63 %	<b>+48,6</b>	<b>+18,89 %</b>
 GROS BOURG	195,1	11,34 %	207,6	12,71 %	<b>-12,4</b>	<b>-6,00 %</b>
 ZONE URBAINE	205,3	11,80 %	195,8	11,76 %	<b>+9,5</b>	<b>+4,83 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	266,4	12,51 %	236,8	11,90 %	<b>+29,6</b>	<b>+12,50 %</b>

En milliers d'euros

## RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2021		2020		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	65,5	9,50 %	69,3	10,26 %	<b>-3,8</b>	<b>-5,55 %</b>
De 1 000 € à < 1 500 €	136,4	10,81 %	139,3	11,76 %	<b>-2,9</b>	<b>-2,05 %</b>
De 1 500 € à < 2 000 €	225,9	12,54 %	198,5	11,76 %	<b>+27,4</b>	<b>+13,79 %</b>
De 2 000 € à < 2 500 €	325,5	14,35 %	305,8	14,59 %	<b>+19,8</b>	<b>+6,46 %</b>
De 2 500 € à < 4 000 €	420,4	13,68 %	362,3	12,81 %	<b>+58,1</b>	<b>+16,04 %</b>
> = 4 000 €	684,6	13,87 %	610,9	13,06 %	<b>+73,6</b>	<b>+12,05 %</b>

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 230 200 euros (12,70 % du C.A.H.T.) contre 215 700 euros (12,48 % du C.A.H.T.) en 2020. L'E.B.E. a progressé en valeur absolue de 14 500 euros. L'évolution de la marge brute globale (+ 31 800 euros), a fait plus que couvrir l'évolution des charges externes (+ 2 800 euros) et des frais de personnel (+ 13 300 euros). Les TAG ont contribué à hauteur de près de 26 000 euros à l'évolution de l'E.B.E.. Enfin, et toujours de façon plus inquiétante, les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 500 000 euros enregistrent un nouveau léger recul de leur E.B.E..

# 07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

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

	2021		2020		VARIATION	
<b>C.A. H.T. Ventes et Prest.</b>	<b>1 812,7</b>	<b>100,00 %</b>	<b>1 728,7</b>	<b>100,00 %</b>	<b>+84,0</b>	<b>+4,86 %</b>
<b>Ventes H.T.</b>	<b>1 562,8</b>	<b>86,22 %</b>	<b>1 517,7</b>	<b>87,79 %</b>	<b>+45,2</b>	<b>+2,98 %</b>
<b>Marge commerciale s/ ventes</b>	<b>314,7</b>	<b>20,14 %</b>	<b>321,7</b>	<b>21,20 %</b>	<b>-7,0</b>	<b>-2,18 %</b>
Honoraires de dispensation	174,0	9,60 %	166,2	9,62 %	+7,8	+4,68 %
Honoraires à l'ordonnance	0,1	0,01 %	0,1	0,01 %	-0,0	-13,06 %
Autres prestations + TAG	75,7	4,18 %	44,7	2,59 %	+31,0	+69,45 %
Sous-traitance	0,0	0,00 %	0,0	0,00 %	0,0	N/A
<b>Marge Brute Globale</b>	<b>564,6</b>	<b>31,15 %</b>	<b>532,8</b>	<b>30,82 %</b>	<b>+31,8</b>	<b>+5,97 %</b>
Charges externes	91,9	5,07 %	89,1	5,15 %	+2,8	+3,10 %
Dont Loyer Pharmacie	22,7	1,25 %	21,6	1,25 %	+1,1	+5,16 %
<b>Valeur Ajoutée</b>	<b>472,7</b>	<b>26,08 %</b>	<b>443,7</b>	<b>25,67 %</b>	<b>+29,0</b>	<b>+6,54 %</b>
Impôts et taxes	5,2	0,29 %	4,8	0,28 %	+0,4	+7,40 %
Frais de personnel	189,7	10,46 %	176,4	10,21 %	+13,3	+7,51 %
Cotisations TNS	47,7	2,63 %	46,7	2,70 %	+1,0	+2,05 %
<b>Excédent Brut d'Exploitation</b>	<b>230,2</b>	<b>12,70 %</b>	<b>215,7</b>	<b>12,48 %</b>	<b>+14,5</b>	<b>+6,71 %</b>
Transferts charges / Autres produits	10,3	0,57 %	3,2	0,18 %	+7,2	+227,08 %
Dotations aux amortissements	14,3	0,79 %	14,6	0,85 %	-0,3	-2,10 %
<b>Résultat financier</b>	<b>-4,1</b>	<b>-0,22 %</b>	<b>-4,8</b>	<b>-0,28 %</b>	<b>+0,7</b>	<b>-15,12 %</b>
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>-1,2</b>	<b>-0,07 %</b>	<b>-1,2</b>	<b>-0,07 %</b>	<b>0,0</b>	<b>-2,91 %</b>
<b>Résultat retraité EI</b>	<b>220,9</b>	<b>12,19 %</b>	<b>198,2</b>	<b>11,47 %</b>	<b>+22,7</b>	<b>+11,45 %</b>

En milliers d'euros



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

Nous constatons une évolution de l'E.B.E. moyen de 14 500 euros mais avec des disparités d'une officine à l'autre. Hors activité liée aux TAG, l'excédent brut d'exploitation moyen n'aurait pas progressé. Les pharmacies réalisant un C.A.H.T. de moins de 1 500 000 euros ont constaté une nouvelle baisse de rentabilité, une attention toute particulière devra être portée à celles-ci qui demeurent les plus fragiles mais nécessaires au maintien du maillage territorial. Le résultat net ressort à 220 900 euros (12,19 % du C.A.H.T.). Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive et rentable. Les difficultés financières de certains pharmaciens restent essentiellement liées à leur niveau d'endettement consécutif au prix payé lors de l'acquisition de l'officine.

# 08 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

QUELQUES RATIOS VALENT MIEUX QU'UN LONG DISCOURS

## RENDEMENT PAR INTERVENANT À L'OFFICINE

	2021	2020
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	367,2	351,0

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 367 200 euros.

## STOCK MOYEN

	2021		2020	
Stock initial + Stock final ÷ 2	142,5	8,98 %	142,9	9,42 %

En milliers d'euros

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

	2021	2020
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	8,76	8,37

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

	2021	2020
360 jours ÷ Vitesse de rotation	42 jours	44 jours

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

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

	2021	2020
Créances clients × 360 jours	38,5	34,4
÷ C.A. T.T.C.	8 jours	7 jours

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

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

	2021	2020
Dettes fournisseurs × 360 jours	129,2	130,2
÷ Achat de marchandises T.T.C.	33 jours	35 jours

L'encours fournisseurs est de 33 jours d'achats et couvre le financement du stock à hauteur de 91 % de son montant.

# 8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

## TAUX D'ENDETTEMENT

	2021	2020
Dettes financières ⊕ C.A. H.T.	21,89 %	25,41 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 21,89 % 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 financière ⊖	192,5	172,3	+20,2
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 20 200 euros pour atteindre 192 500 euros. La prudence a été de mise face à la crise, en consolidant la trésorerie.

## BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

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

En milliers d'euros

L'activité officinale nécessite peu de besoins de trésorerie pour couvrir son cycle d'exploitation. Le besoin en fonds de roulement représente environ 10 jours de chiffre d'affaires et reste stable.

## TRÉSORERIE

	2021	2020	VARIATION
Fonds de roulement			
⊖ Besoin en fonds de roulement	154,2	132,2	+22,0

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie progresse et s'élève à 202 600 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

## AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2021	2020
Capitaux propres ⊕		
Total du bilan	0,61	0,58

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 61 % du total du bilan contre 58 % 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](http://conseil-gestion-pharmacie.com)



Le cabinet **EXTENCIA RHÔNE-ALPES** 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.**

#### LYON

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

#### BORDEAUX

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

#### ANGLET

Les Terrasses de l'Avenue  
56-58 Avenue de Bayonne  
64600 **Anglet**  
05 59 52 88 55  
extenciaanglet@extencia.fr

#### VILLENAVE D'ORNON

2 rue Jean Bonnardel  
Immeuble Topaze  
33140 **Villeneuve d'Ornon**  
05 56 87 06 24  
extenciavilleneuve@extencia.fr

#### LIBOURNE

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

#### GRENOBLE

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

#### PARIS

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

#### BRUGES

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

#### LANGON

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



EXPERTS COMPTABLES



extencia.fr