

LA FORCE D'UN RÉSEAU

• Nord-Ouest

COHÉSIO RENNES

Experts : G. Steunou, C. Pautrel-Glez,
C. Pavoiné, S. Mondher-Gallon, C. Laurent
35000 Rennes
Tél. : 02 99 50 31 92
E-mail : rennes@cohesio.net - www.cohesio.net

COHÉSIO PLÉRIN

Experts : A. Imbert, J.C. Balanant,
H. Charbonneau, M. Passais
22190 Plérin
Tél. : 02 96 58 62 10
E-mail : plerin@cohesio.net

COHÉSIO QUIMPER

Experts : P. Le Garrec, L. Talec
29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 09 43
E-mail : quimper@cohesio.net

COHÉSIO VANNES

Expert : P. Le Garrec
56000 Vannes
Tél. : 02 22 48 11 70
E-mail : vannes@cohesio.net

SARL CABINET LE ROUX NANTES

Expert : P. Le Roux
44200 Nantes
Tél. : 02 40 04 18 44
E-mail : scleroux@wanadoo.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES CAEN

Experts : J. Lecoœur, L. Lepellet, C. Labois, J.S. Beau,
S. Delaunay, D. Landouzy, D. Brionne
14280 Saint-Contest
Tél. : 02 31 94 50 43
E-mail : accueil.caen@llaec.fr - www.llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES LE HAVRE

Experts : C. Labois, J.S. Beau, S. Delaunay, D. Landouzy
76700 Harfleur
Tél. : 02 35 49 33 80
E-mail : accueil.lehavre@llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES LE MANS

Experts : J. Lecoœur, D. Brionne
72000 Le Mans
Tél. : 02 43 23 00 81
E-mail : accueil.lemans@llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES ROUEN

Experts : J. Lecoœur, C. Labois
76800 Saint-Étienne-du-Rouvray
Tél. : 02 32 96 94 00
E-mail : accueil.rouen@llaec.fr

• Nord et Nord-Est

FCC LILLE

Experts : J.A. Aubrun, P. Betremieux, M. Ciarletta, O. Desplats,
B. Legrand, L. Maertens, P. Maillet, V. Suing
Avocats : L. Williatte, B. Tessier
59700 Marcq-en-Barœul
Tél. : 03 20 14 94 14
E-mail : contact@fccconseil.com - www.fccconseil.com

FCC MAUBEUGE

Experts : J.A. Aubrun, P. Betremieux, M. Ciarletta, O. Desplats,
B. Legrand, L. Maertens, P. Maillet, V. Suing
Avocats : L. Williatte, B. Tessier
59600 Maubeuge
Tél. : 03 27 62 28 80
E-mail : contact@fccconseil.com

YZICO NANCY SIÈGE SOCIAL

Expert : M. N. Philippon
54000 Nancy
Tél. : 03 83 27 08 00
E-mail : siege@yzico.fr - yzico.fr

YZICO METZ

Expert : L. Bridéy
57530 Ars-Laquenexy
Tél. : 03 87 32 38 39
E-mail : metz@yzico.fr

YZICO BAR-LE-DUC

Experts : T. Vautrin, D. Tourne, A. Veron
56000 Bar-le-Duc
Tél. : 03 29 79 26 66
E-mail : barleduc@yzico.fr

YZICO BRIEY

Expert : L. Bridéy
54150 Briey
Tél. : 03 82 46 03 07
E-mail : brie@yzico.fr

YZICO CHAUMONT

Expert : P. Jacquin
52000 Chaumont
Tél. : 03 25 32 65 78
E-mail : chaumont@yzico.fr



YZICO COMMERCY

Expert : A. Friedrich
55200 Commercy
Tél. : 03 29 91 43 02
E-mail : commercy@yzico.fr

YZICO ÉPINAL

Expert : L. Métais
88000 Épinal
Tél. : 03 29 34 31 27
E-mail : epinal@yzico.fr

YZICO FREYMING-MERLEBACH

Expert : F. Rebeschini
57800 Freyming-Merlebach
Tél. : 03 87 29 29 30
E-mail : merlebach@yzico.fr

YZICO HAGUENAU

Expert : M. Schnell
67500 Haguenau
Tél. : 03 88 93 92 12
E-mail : haguenu@yzico.fr

YZICO MONTIER-EN-DER

Expert : C. Eygonnet
52220 La-Porte-du-Der
Tél. : 03 10 21 11 09
E-mail : ceygonnet@yzico.fr

YZICO NANCY

Expert : M.N. Philippon, C. Haus
54000 Nancy
Tél. : 03 83 18 98 98
E-mail : nancyjardinsdeau@yzico.fr

YZICO REMIREMONT

Expert : D. Hurstel
88200 Remiremont
Tél. : 03 29 62 31 58
E-mail : remiremont@yzico.fr

YZICO SAINT-DIZIER

Expert : C. Eygonnet
52100 Saint-Dizier
Tél. : 03 25 96 98 68
E-mail : saintdizier@yzico.fr

YZICO SAINT-MIHIEL

Expert : A. Friedrich
55300 Saint-Mihiel
Tél. : 03 29 90 27 24
E-mail : saintmihiel@yzico.fr

YZICO SARREBOURG

Expert : F. Didier, S. Leinheiser
57400 Sarrebourg
Tél. : 03 87 03 25 96
E-mail : sarrebourg@yzico.fr

YZICO SARREGUEMINES

Expert : M. Schnell
57200 Sarreguemines
Tél. : 03 87 95 25 69
E-mail : sarreguemines@yzico.fr

YZICO TOUL

Expert : B. Leger, J. L. Viaux
54200 Toul
Tél. : 03 83 43 20 03
E-mail : toul@yzico.fr

YZICO VERDUN

Expert : C. Hermal
55100 Verdun
Tél. : 03 29 86 01 90
E-mail : figec.meuse@yzico.fr

YZICO VILLERS-LÈS-NANCY

Expert : F. Pettidmange
57600 Villers-lès-Nancy
Tél. : 03 83 67 69 00
E-mail : nancy@yzico.fr

YZICO YUTZ

Expert : A. Salmon
57970 Yutz
Tél. : 03 82 34 05 34
E-mail : yutz@yzico.fr

CLÉON MARTIN BROICHOT

Experts : P. Cléon, L. Martin, N. Saillard, T. Paulin
21000 Dijon
Tél. : 03 80 53 18 53
E-mail : cmb@ecmb.com - www.cleon-martin-broichot.com

• Sud-Est

C2C PHARMA - WIZZIQU PHARMA

Experts : L. Canesi, N. Trikian, R. Agathe, C. Martini
13016 Marseille
Tél. : 04 91 11 00 00
E-mail : contact@c2cpharma.com - www.c2cpharma.com

EXTENCIA RHÔNE-ALPES LYON

Experts : G. De Marchi, P. Ribac, R. Blanc
69004 Lyon
Tél. : 04 78 38 10 60
E-mail : extenciara@extencia.fr

EXTENCIA RHÔNE-ALPES GRENOBLE

Experts : G. De Marchi, P. Ribac, R. Blanc
38240 Meylan
Tél. : 04 76 18 59 70
E-mail : extenciara@extencia.fr

• Sud-Ouest

AUDEFI EXPERTISE COMPTABLE LIMOGES

Experts : S. Boutrant, M. Camilleri, F. Merigot
87000 Limoges
Tél. : 05 55 32 22 81
E-mail : romagnet@audefi.fr - www.audefi.fr

AUDEFI EXPERTISE COMPTABLE LIMOGES

Experts : X. Blanc, B. Dezeyraud,
J. Lebrin, C. Terrade, F. Vigier, V. Baron
87000 Limoges
Tél. : 05 55 32 50 32
E-mail : legouve@audefi.fr

CABINET ASPART

Expert : L. Aspart
31000 Toulouse
Tél. : 05 34 44 51 00
E-mail : cabinetaspart@gmail.com

EXTENCIA SUD-OUEST

Experts : D. Ascarateil, B. Boirie, C. Bourdier,
W. Motard, J. Grosse, T. Grosse, E. Godreau
33000 Bordeaux
Tél. : 05 57 10 28 28
E-mail : extencia@extencia.fr - www.extencia.fr

EXTENCIA ANGLÈT

Experts : B. Boirie, T. Grosse, J. Grosse
64600 Anglet
Tél. : 05 58 52 88 55
E-mail : extenciaanglet@extencia.fr

EXTENCIA BRUGES

Expert : W. Motard, C. Bourdier
33520 Bruges
Tél. : 05 57 10 28 28
E-mail : extencia@extencia.fr

EXTENCIA LANGON

Experts : T. Hardy, W. Motard
33210 Langon
Tél. : 05 56 76 11 96
E-mail : extencialangon@extencia.fr

EXTENCIA LIBOURNE

Experts : T. Hardy, W. Motard
33500 Libourne
Tél. : 05 57 25 22 52
E-mail : extencialibourne@extencia.fr

EXTENCIA LESPARRE-MÉDOC

Experts : B. Boirie, C. Bourdier, D. Brachet
33340 Lesparre-Médoc
Tél. : 05 56 41 03 68
E-mail : extenciamedoc@extencia.fr



PLUS D'INFORMATIONS,
RENDEZ-VOUS SUR :
www.conseil-gestion-pharmacie.com

EXTENCIA SAINT-MÉDARD-EN-JALLES

Experts : W. Motard, D. Brachet
33160 Saint-Médard-en-Jalles
Tél. : 05 56 05 85 66
E-mail : extenciasaintmedard@extencia.fr

EXTENCIA VILLENAVE D'ORNON

Experts : C. Bourdier, C. Dominici
33140 Villenave d'Ornon
Tél. : 05 56 87 06 24
E-mail : extenciavillenave@extencia.fr

STECO - SITE DE POITIERS

Expert : M. P. Gandouin
86000 Poitiers
Tél. : 05 49 58 05 05
E-mail : mpgandouin@steco.fr - www.steco.fr

STECO - SITE DE LA ROCHELLE

Expert : D. Simonneau
17140 Lagord
Tél. : 05 46 67 27 22
E-mail : dsimonneau@steco.fr

• Paris Île-de-France

EXTENCIA PARIS

Expert : D. Ascarateil
75009 Paris
Tél. : 01 75 43 62 50
E-mail : extenciaparis@extencia.fr - www.extencia.fr

• Départements d'Outre-Mer

JHP SIÈGE SOCIAL SAINT-PIERRE

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97410 Saint-Pierre - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr - www.jhp.fr

JHP LE TAMPON

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97430 Le Tampon - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-JOSEPH

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97480 Saint-Joseph - La Réunion
Tél. : 02 65 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-DENIS

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97490 Saint-Denis - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP LE PORT

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97420 Le Port - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-PAUL

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97460 Saint-Paul - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-LEU

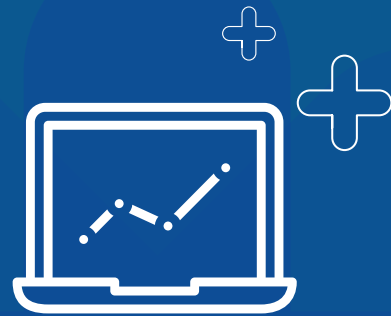
Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97436 Saint-Leu - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-ANDRÉ

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97440 Saint-André - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-LOUIS

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97450 Saint-Louis - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr



LES CHIFFRES DE RÉFÉRENCE DE L'OFFICINE EN FRANCE

STATISTIQUES PROFESSIONNELLES DE LA PHARMACIE

ÉDITION
2023

SUR UN ÉCHANTILLON DE
1 807 OFFICINES

DÉCOUVREZ LE RENDEZ-VOUS CGP



LA SEMAINE
DE L'OFFICINE

20 AU 25 NOVEMBRE 2023

BY CGP

PLUS D'INFORMATIONS SUR :
www.conseil-gestion-pharmacie.com



Depuis plus de 30 ans, les Experts-Comptables indépendants et libéraux 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.**

Pendant la crise sanitaire, la pharmacie a joué un 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.

La nouvelle convention signée en 2022 conforte le rôle déterminant du pharmacien dans le parcours de soins.

Sur le plan économique, après une année 2021 cataloguée d'exceptionnelle, l'année 2022 enregistre contre toute attente une activité très soutenue avec une progression à deux chiffres (+ 10,92 %).

Nos premiers résultats montrent une amélioration significative de la marge brute globale et de l'E.B.E. par l'effet des tests antigéniques, de la vaccination COVID conjugués à une pathologie hivernale doublement retrouvée en 2022.

Dans le même temps, nous assistons à une augmentation plus que sensible des prix de cession en 2022 et devons attirer

l'attention des acteurs sur un éventuel prochain retournement de tendance. L'inflation aura sans aucun doute un impact sur le niveau des marges et de l'E.B.E. et risque de fragiliser le réseau.

De plus, la hausse des taux d'intérêt ne sera pas sans conséquence sur la capacité de remboursement des pharmaciens.

Acquéreurs et cédants devront trouver un terrain d'entente sur le prix de cession au risque de concourir à la financiarisation de la profession et de mettre en péril les trois piliers de l'officine ; monopole, détention du capital et quorum.

Malgré un manque criant d'attractivité, la profession se doit de réussir sa transmission générationnelle.

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 1 807 pharmacies parmi les 3 500 clients du réseau CGP.**

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.

LES EXPERTS LIBÉRAUX
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **1 807 officines clientes du groupement CGP.**

TAUX D'ENDETTEMENT

	2022	2021
Dettes financières ⊖ C.A. H.T.	25,86 %	30,66 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 26 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon et ce, malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2022	2021	VARIATION
Capitaux propres +			
Dettes financières -	310,9	256,9	+54,1
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 54.100 euros pour atteindre 310.900 euros. La prudence a été de mise face à la crise, en consolidant la trésorerie.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2022	2021	VARIATION
Actif circulant -			
Dettes d'exploitation	53,6	56,8	-3,2

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

	2022	2021	VARIATION
Fonds de roulement			
- Besoin en fonds de roulement	257,4	200,1	+57,3

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie progresse et s'élève à 257.400 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

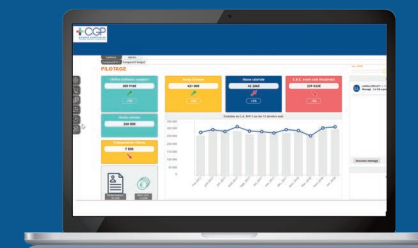
AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2022	2021
Capitaux propres ⊕		
Total du bilan	0,59	0,56

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 59 % du total du bilan contre 56 % 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



SOMMAIRE



1. STATISTIQUES CGP 4

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

2. POPULATION ÉTUDIÉE 5

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

3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ 6 à 9

- Répartition des ventes
- Répartition du chiffre d'affaires
- Honoraires de dispensation et à l'ordonnance
- Autres prestations de services et TAG

4. ANALYSE DE LA MARGE 10

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

5. LES CHARGES EXTERNES 11 à 12

- Charges externes
- Loyers

6. LES CHARGES DE PERSONNEL 13 à 15

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

7. ANALYSE DES RENTABILITÉS 16 à 17

- L'Excédent Brut d'Exploitation
- Les 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 CGP ÉDITION 2023

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.

	2022	2021	2020	2019	2018	2017
PRIX D’ACHAT MOYEN	1 910	1 587	1 618	1 492	1 484	1 371
APPORT PERSONNEL	297	241	258	218	283	247
%	16 %	15 %	16 %	15 %	19 %	18 %
% DU C.A.H.T.	88 %	85 %	82 %	80 %	80 %	80 %
MULTIPLE DE L’E.B.E. ⁽¹⁾	7,45	7,10	6,78	6,84	6,61	6,80

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

En milliers d’euros

Nous constatons pour 2022 un prix d’achat moyen de 1.910.000 euros contre 1.587.000 euros en 2021.

Le marché de la transaction est toujours très actif. En effet, certains titulaires, usés par les conséquences induites de la crise sanitaire et face aux difficultés d’exploitation, anticipent leur cessation d’activité. L’évolution du métier, confortée par la nouvelle convention pharmaceutique, confirme l’engouement des jeunes diplômés à acquérir une officine. Le mode de rémunération à l’honoraire stabilise la situation économique des officines et rassure les prétendants à l’installation. Il convient, toutefois, d’être prudent dans l’établissement du prévisionnel et d’effectuer les retraitements nécessaires en neutralisant l’impact de la réalisation des TAG et de la vaccination COVID et de tenir compte des effets de l’inflation sur l’E.B.E. prévisionnel. En 2022, l’apport personnel représente environ 16 % du prix de cession moyen du fonds de commerce. La hausse des taux d’intérêt aura un impact direct sur le montant de l’apport personnel si les prix de cession restent à ces niveaux et risque de décourager certains prétendants à l’installation. Nous constatons pour 2022 un prix d’achat moyen de 1.910.000 euros contre 1.587.000 euros en 2021. Nous assistons, de la part des acquéreurs, à une course à la taille critique des officines définie comme une taille suffisante pour réaliser les nouvelles missions et offrir de meilleures conditions de travail au personnel. Les vendeurs des plus petites officines peinent toujours à trouver preneur, les acquéreurs refusent d’étudier les officines dont l’environnement médical est dégradé ou, dont le manque de personnel est criant. 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. 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.

À partir de notre échantillon de 159 cessions réalisées au sein de notre réseau CGP, le prix d’achat moyen (1.910.000 euros) représente 7,45 fois l’Excédent Brut d’Exploitation prévisionnel de l’acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur une base brute annuelle de 64.000 euros, soit 3.500 euros nets mensuels.

Le prix d’achat moyen (1.910.000 euros) représente 7,45 fois l’Excédent Brut d’Exploitation

En effet, le poids des honoraires, l’augmentation significative des prescriptions hospitalières et le développement des nouvelles missions nécessitent de valoriser exclusivement les officines en fonction de leur rentabilité mesurée par 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 €	6,65	47 %
C.A. entre 1 000 € à < 2 000 €	7,63	83 %
C.A. > 2 000 €	7,43	95 %

En milliers d’euros

Nous observons un renchérissement du prix de cession et attirons la vigilance des acquéreurs. La hausse des taux d’intérêt conjuguée aux conséquences de l’inflation en matière d’achats, de frais généraux et de frais de personnel aura des conséquences directes sur l’équilibre financier de l’opération. Nous assistons d’ailleurs à certains refus bancaires, rares ces dernières années. Un taux d’intérêt passant de 1 % à 4 % l’an entraîne une baisse de la capacité d’endettement de 16 points. Avec, par hypothèse, un prix de cession maintenu, l’apport personnel devra alors doubler et représenter 32 % du prix de cession. Il conviendra que vendeurs et acteurs de la transaction prennent conscience de cette situation au risque de concourir à la financiarisation de la profession. L’acquisition d’une officine doit être abordée comme l’acquisition d’un outil de travail et non comme une opération exclusivement financière et spéculative.

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

RÉPARTITION DE L’ÉCHANTILLON :
EN FRANCE ET SUR TOUS TYPES D’OFFICINES.

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	NOMBRE	%
ZONE RURALE	548	30,30 %
GROS BOURG	496	27,47 %
ZONE URBAINE	633	35,04 %
CENTRE COMMERCIAL	130	7,19 %
TOTAL	1 807	100 %

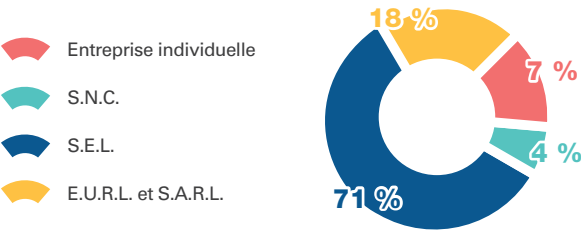
RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D’AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	151	8,34 %
De 1 000 € à < 1 500 €	302	16,69 %
De 1 500 € à < 2 000 €	387	21,44 %
De 2 000 € à < 2 500 €	341	18,87 %
De 2 500 € à < 4 000 €	490	27,09 %
> = 4 000 €	136	7,52 %
TOTAL	1 807	100 %

En milliers d’euros

RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	121	6,68 %
S.N.C.	67	3,72 %
S.E.L.	1 286	71,17 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	334	18,49 %
TOTAL	1 807	100 %



À partir d’un échantillon de 1 807 officines sélectionnées parmi les 3 500 clients des cabinets d’expertise comptable membres du réseau CGP, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2022.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2022 et 2021 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 de capitaux représentent plus de 90 % de l’échantillon étudié. La fiscalité à l’impôt sur les sociétés (IS) reste la plus prisee car facilitant l’acquisition de l’officine et son remboursement d’emprunt. Les résultats de cette étude sont restitués avant rémunération des titulaires et fiscalité de l’activité facilitant ainsi les comparaisons quel que soit le mode d’exploitation retenu.

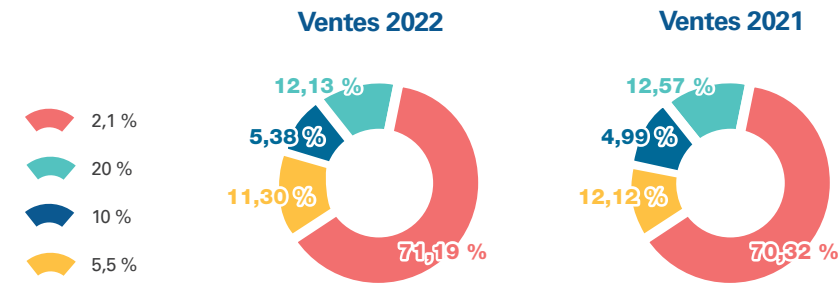
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES.

RÉPARTITION DES VENTES

	2022	2021	VARIATION
Ventes H.T.	1 879,4	1 725,3	+8,93 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 337,9	1 213,2	+10,28 %
5,5 %	212,3	209,2	+1,53 %
10 %	101,1	86,0	+17,51 %
20 %	228,0	216,9	+5,15 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	243,9	234,9	+3,81 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	3,0 %	5,4 %	15,7 %	74,8 %



Les seules ventes (hors prestations et TAG) progressent par rapport à 2021 de + 8,93 %. Seules 8 % des officines voient leur chiffre d'affaires diminuer en 2022.

L'analyse des seules ventes par taux de TVA montre une évolution significative de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de + 10,28 % portée par une hausse des prescriptions de ville (+ 3,81 %). Les prescriptions hospitalières se traduisent par une augmentation significative des ventes de médicaments chers (PFHT > 1.930 euros) + 29,50 % contribuant au deux tiers de la croissance du remboursable. L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit fin décembre 2022 à - 2,01 % et confirme la baisse régulière des prix des spécialités. Le hors vignetté enregistre une croissance de + 5,72 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 1,53 % pour le 5,5 % avec la chute des ventes de masques et gels, + 5,15 % pour le 20 % dopé par la cosmétique (+ 12 %). Enfin, le marché de l'OTC renoue avec la croissance (+ 17,53 %) avec les deux périodes de pathologies hivernales observées au printemps 2022 et également en cette fin d'année.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2022	2021	VARIATION
Chiffre d'affaires H.T. (Ventes + Prestations)	2 264,6	2 041,6	+223,0 +10,92 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2022	2021	VARIATION
ZONE RURALE	2 119,6	1 940,4	+179,2 +9,24 %
GROS BOURG	2 384,1	2 161,7	+222,4 +10,29 %
ZONE URBAINE	2 029,4	1 837,1	+192,3 +10,47 %
CENTRE COMMERCIAL	3 419,5	3 012,4	+407,1 +13,51 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2022	2021	VARIATION
< 1 000 €	750,5	722,9	+27,6 +3,82 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 277,4	1 178,1	+99,3 +8,43 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 730,4	1 568,6	+161,8 +10,31 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 225,5	2 032,5	+193,0 +9,50 %
De 2 500 € à < 4 000 €	2 985,3	2 683,6	+301,7 +11,24 %
>= 4 000 €	4 952,8	4 421,4	+531,4 +12,02 %

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 2022 enregistre une évolution de l'activité de + 10,92 % (+ 8,65 % hors activité COVID). Toutes les catégories progressent quelle que soit leur situation géographique ou leur taille. L'activité du premier trimestre 2022 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 euros constatent une évolution d'activité plus modérée (+ 3,82 %) compte tenu de la difficulté pour ces officines à mettre en place les nouvelles missions, faute de locaux adaptés et de main d'œuvre suffisante. Comme l'an dernier, l'emplacement de l'officine a eu peu d'impacts sur l'évolution du chiffre d'affaires. L'ensemble des pharmacies évolue entre 9 et 10 % quel que soit leur emplacement géographique à l'exception des officines de centres commerciaux qui progressent de plus de 13 %. Nous assistons pour ces officines à un rattrapage d'activité des années passées fortement impactées par le COVID. 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 À L'ORDONNANCE.

HONORAIRES DE DISPENSATION ET À L'ORDONNANCE

	2022		2021		VARIATION	
VENTES H.T.	1 879,4	82,99 %	1 725,3	84,51 %	+154,1	+8,93 %
HONORAIRES DE DISPENSATION	162,7	7,19 %	158,7	7,77 %	+4,0	+2,52 %
HONORAIRES À L'ORDONNANCE	81,1	3,58 %	76,2	3,73 %	+4,9	+6,48 %
AUTRES PRESTATIONS	141,3	6,24 %	81,4	3,99 %	+59,9	+73,59 %
VENTES + PRESTATIONS	2 264,6	100 %	2 041,6	100 %	+223,0	+10,92 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2022		2021		VARIATION	
 ZONE RURALE	222,2	10,48 %	212,6	10,96 %	+9,6	+4,52 %
 GROS BOURG	255,3	10,71 %	241,2	11,16 %	+14,0	+5,82 %
 ZONE URBAINE	240,1	11,83 %	228,4	12,43 %	+11,7	+5,10 %
 CENTRE COMMERCIAL	310,0	9,07 %	294,2	9,76 %	+15,9	+5,40 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2022		2021		VARIATION	
< 1 000 €	82,3	10,96 %	81,1	11,22 %	+1,2	+1,45 %
De 1 000 € à < 1 500 €	138,3	10,83 %	130,0	11,04 %	+8,3	+6,39 %
De 1 500 € à < 2 000 €	196,5	11,36 %	190,6	12,15 %	+5,9	+3,11 %
De 2 000 € à < 2 500 €	248,9	11,18 %	238,0	11,71 %	+10,9	+4,57 %
De 2 500 € à < 4 000 €	326,8	10,95 %	312,0	11,63 %	+14,8	+4,73 %
>= 4 000 €	464,4	9,38 %	438,5	9,92 %	+25,9	+5,91 %

En milliers d'euros



Les honoraires ont continué leur progression malgré l'absence de revalorisation en 2022. Les honoraires à l'ordonnance progressent cette année de + 6,48 % consécutivement au développement des prescriptions hospitalières et des ventes de médicaments chers. Les honoraires de dispensation progressent également (+ 2,52 %) mais moins rapidement que la hausse des consultations de ville.

Les honoraires assurent leur rôle d'amortisseur à la baisse régulière des prix des médicaments remboursables et des volumes. Ils représentent une part significative de l'activité officinale, soit 10,77 % du chiffre d'affaires global de l'officine. 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 commerciaux est plus faible compte tenu d'une proportion plus faible du vignetté 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 près de 54 % de la rémunération du pharmacien sur le médicament remboursable, génériques compris.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES ET TAG.

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES ET TAG

	2022		2021		VARIATION	
RAPPEL C.A. H.T.	2 264,6	100 %	2 041,6	100 %	+223,0	+10,92 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	141,3	6,24 %	81,4	3,99 %	+59,9	+73,59 %
DONT VACCINS ET TESTS	81,9	3,62 %	31,7	1,55 %	+50,2	+158,36 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2022		2021		VARIATION	
 ZONE RURALE	125,2	5,91 %	74,3	3,83 %	+50,9	+68,48 %
 GROS BOURG	147,4	6,18 %	89,7	4,15 %	+57,7	+64,35 %
 ZONE URBAINE	122,6	6,04 %	71,6	3,90 %	+51,0	+71,34 %
 CENTRE COMMERCIAL	277,6	8,12 %	128,0	4,25 %	+149,6	+116,91 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2022		2021		VARIATION	
< 1 000 €	46,4	6,19 %	28,8	3,98 %	+17,6	+61,25 %
De 1 000 € à < 1 500 €	68,4	5,36 %	40,5	3,44 %	+27,9	+68,91 %
De 1 500 € à < 2 000 €	100,1	5,79 %	57,2	3,65 %	+42,9	+74,96 %
De 2 000 € à < 2 500 €	133,4	5,99 %	76,8	3,78 %	+56,5	+73,56 %
De 2 500 € à < 4 000 €	192,2	6,44 %	113,3	4,22 %	+78,9	+69,62 %
>= 4 000 €	361,1	7,29 %	195,4	4,42 %	+165,7	+84,80 %

En milliers d'euros



Les autres prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques mais 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 reste stable par rapport à l'an dernier. L'officine ne peut plus compter sur une hausse des volumes du générique pour augmenter sa rémunération, ce marché confronté aux manquants nuit au niveau des remises accordées. Toutefois, nous constatons un niveau similaire de remise sur le générique quelle que soit la taille de l'officine sous l'impulsion des groupements.

La réalisation de la vaccination COVID et des tests antigéniques (TAG) représente pour notre officine moyenne un montant de 81.900 euros et contribue grandement à l'amélioration de la rentabilité des officines pour 2022 avec une progression de 50.200 euros par rapport à l'an dernier. Il convient toutefois d'être prudent sur l'analyse de cette variation. En effet, certaines officines ont peu ou pas réalisé de tests en 2021 (environ un gros tiers des officines). Par ailleurs, la campagne de tests a démarré essentiellement à la mise en place du pass sanitaire au cours de l'été 2021 et s'est poursuivie en fin d'année 2021. Le début d'année 2022 et particulièrement le premier trimestre a été très soutenu en tests réalisés. Compte tenu des différentes dates de clôture des bilans 2022 de notre échantillon, certaines officines ne sont pas représentatives en termes de comparaison faute d'absence de tests sur la période étudiée de 2021. En effet, plus la date de clôture 2022 est proche de la fin d'année, plus l'écart des tests entre les deux périodes étudiées est faible. Enfin, la baisse de prix observée sur les tests a également une incidence sur les comparaisons.



04 / ANALYSE DE LA MARGE

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

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2022		2021		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 264,6	100 %	2 041,6	100 %	+223,0	+10,92 %
Marge brute globale	734,6	32,44 %	639,9	31,34 %	+94,7	+14,79 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2022		2021		VARIATION	
 ZONE RURALE	683,1	32,23 %	600,1	30,93 %	+83,0	+13,83 %
 GROS BOURG	788,8	33,09 %	685,1	31,69 %	+103,7	+15,14 %
 ZONE URBAINE	656,5	32,35 %	575,3	31,32 %	+81,2	+14,11 %
 CENTRE COMMERCIAL	1 136,8	33,24 %	950,1	31,54 %	+186,7	+19,65 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2022		2021		VARIATION	
< 1 000 €	254,7	33,94 %	233,6	32,32 %	+21,0	+9,00 %
De 1 000 € à < 1 500 €	412,3	32,28 %	362,7	30,78 %	+49,6	+13,69 %
De 1 500 € à < 2 000 €	571,7	33,04 %	491,4	31,33 %	+80,3	+16,33 %
De 2 000 € à < 2 500 €	734,6	33,01 %	638,7	31,43 %	+95,9	+15,01 %
De 2 500 € à < 4 000 €	988,7	33,12 %	844,6	31,47 %	+144,1	+17,06 %
>= 4 000 €	1 657,6	33,47 %	1 389,8	31,43 %	+267,8	+19,27 %

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 2022 à 734.600 euros (32,44 % du C.A.H.T.) contre 639.900 euros (31,34 % du C.A.H.T.) en 2021 et progresse en valeur absolue de 94.700 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 de 50 % de l'évolution de la marge brute globale en valeur. En l'absence de cette activité, la marge brute globale aurait progressé en valeur d'environ 50.000 euros pour s'établir à 661.000 (30,29 %) contre 611.000 (30,41 %) en 2021. Nous constatons une nouvelle évolution significative des produits chers (PFHT > 150 euros). Ils représentent en 2022 près de 35 % du C.A.H.T. à 2,1 % avec un taux de marque d'environ 5 %. Face à ce constat, le pharmacien titulaire se doit de suivre de façon régulière l'évolution de sa marge brute globale en valeur absolue (en euros) et non plus son seul et unique chiffre d'affaires. La 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

	2022		2021		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 264,6	100 %	2 041,6	100 %	+223,0	+10,92 %
Charges Externes	114,0	5,03 %	103,9	5,09 %	+10,1	+9,72 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2022		2021		VARIATION	
 ZONE RURALE	98,3	4,64 %	91,9	4,73 %	+6,4	+6,99 %
 GROS BOURG	115,7	4,85 %	104,2	4,82 %	+11,5	+11,08 %
 ZONE URBAINE	112,1	5,52 %	100,9	5,49 %	+11,2	+11,12 %
 CENTRE COMMERCIAL	182,6	5,34 %	168,0	5,58 %	+14,6	+8,70 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2022		2021		VARIATION	
< 1 000 €	58,1	7,74 %	57,2	7,91 %	+0,9	+1,51 %
De 1 000 € à < 1 500 €	74,9	5,87 %	71,7	6,08 %	+3,3	+4,55 %
De 1 500 € à < 2 000 €	93,0	5,37 %	83,2	5,31 %	+9,7	+11,69 %
De 2 000 € à < 2 500 €	108,0	4,85 %	101,9	5,01 %	+6,2	+6,06 %
De 2 500 € à < 4 000 €	144,3	4,83 %	129,0	4,81 %	+15,3	+11,84 %
>= 4 000 €	227,2	4,59 %	199,6	4,51 %	+27,6	+13,83 %

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 5,03 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2022 de + 9,72 %. Nous constatons une importance relative de ces frais de structure en fonction de la taille de l'officine (économie d'échelle). Les pharmacies de centres commerciaux et de centres-villes ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. Nous constatons une évolution significative de ce poste liée à l'inflation de l'énergie. Profitant de l'apport en trésorerie pendant la période COVID, les pharmaciens ont investi massivement dans les évolutions technologiques (site internet, robot, automate, PDA, matériel informatique, click & collect etc..) le plus souvent financées par de la location financière ou du leasing. Ainsi, ils contribuent, avec leur coût de maintenance, à l'augmentation de ce poste.

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



05 / LES CHARGES EXTERNES

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

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

	2022		2021		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 264,6	100 %	2 041,6	100 %	+223,0	+10,92 %
Loyer	28,8	1,27 %	27,4	1,34 %	+1,4	+5,02 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2022		2021		VARIATION	
 ZONE RURALE	25,4	1,20 %	24,3	1,25 %	+1,2	+4,79 %
 GROS BOURG	28,6	1,20 %	27,2	1,26 %	+1,3	+4,94 %
 ZONE URBAINE	26,9	1,32 %	25,7	1,40 %	+1,2	+4,55 %
 CENTRE COMMERCIAL	53,6	1,57 %	50,2	1,66 %	+3,4	+6,84 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2022		2021		VARIATION	
< 1 000 €	15,0	2,00 %	14,5	2,01 %	+0,5	+3,14 %
De 1 000 € à < 1 500 €	19,2	1,51 %	18,7	1,59 %	+0,6	+2,96 %
De 1 500 € à < 2 000 €	28,7	1,66 %	21,6	1,38 %	+7,1	+32,81 %
De 2 000 € à < 2 500 €	27,5	1,23 %	26,7	1,31 %	+0,8	+2,94 %
De 2 500 € à < 4 000 €	36,5	1,22 %	34,2	1,27 %	+2,3	+6,84 %
>= 4 000 €	58,5	1,18 %	55,3	1,25 %	+3,2	+5,83 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 28.800 euros et représente 1,27 % 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 2,00 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1.000.000 d'euros contre 1,23 % pour celles de plus de 2.000.000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux a progressé à nouveau en 2022 car il est le plus souvent indexé sur le chiffre d'affaires de l'année précédente. Nous constatons dans toutes les catégories une hausse significative de ce poste (+ 5,02 %) suivant généralement les index de revalorisation. Il conviendra lors du renouvellement du bail, à son échéance, d'analyser tout particulièrement les facteurs de commercialité propres à l'officine. Ils pourront conduire à une révision à la baisse du loyer, tout particulièrement pour les pharmacies touchées pendant 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

	2022		2021		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 264,6	100 %	2 041,6	100 %	+223,0	+10,92 %
Charges de personnel	237,0	10,47 %	210,9	10,33 %	+26,1	+12,35 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2022		2021		VARIATION	
 ZONE RURALE	215,1	10,15 %	192,3	9,91 %	+22,9	+11,89 %
 GROS BOURG	252,7	10,60 %	224,6	10,39 %	+28,1	+12,52 %
 ZONE URBAINE	214,0	10,55 %	189,6	10,32 %	+24,4	+12,89 %
 CENTRE COMMERCIAL	380,9	11,14 %	341,4	11,33 %	+39,5	+11,58 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2022		2021		VARIATION	
< 1 000 €	63,6	8,47 %	58,8	8,14 %	+4,7	+8,04 %
De 1 000 € à < 1 500 €	124,7	9,76 %	117,7	9,99 %	+7,0	+5,95 %
De 1 500 € à < 2 000 €	178,4	10,31 %	159,1	10,14 %	+19,3	+12,13 %
De 2 000 € à < 2 500 €	237,0	10,65 %	212,0	10,43 %	+25,0	+11,79 %
De 2 500 € à < 4 000 €	317,3	10,63 %	278,5	10,38 %	+38,8	+13,93 %
>= 4 000 €	553,9	11,18 %	486,2	11,00 %	+67,7	+13,92 %

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 10,47 % du C.A.H.T. contre 10,33 % en 2022. Ils progressent de 12,35 % et montrent une augmentation significative de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine. La période est particulièrement difficile en termes de recrutement et nous assistons à une surenchère du salaire négocié à l'embauche. Hors activité COVID, l'évolution des frais de personnel a absorbé 50 % de l'évolution de la marge brute globale alors qu'habituellement les frais de personnel absorbent environ 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 11,04 % alors qu'il ressort à 9,25 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Enfin, les difficultés persistantes de recrutement conjuguées 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 nouvelle hausse de la masse salariale des officines dans les prochaines années.

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



06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

LES COTISATIONS SOCIALES TNS.

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2022		2021		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 264,6	100 %	2 041,6	100 %	+223,0	+10,92 %
Cotisations sociales TNS	44,7	1,98 %	38,1	1,87 %	+6,6	+17,29 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2022		2021		VARIATION	
 ZONE RURALE	44,5	2,10 %	37,7	1,94 %	+6,8	+18,09 %
 GROS BOURG	46,6	1,95 %	40,1	1,86 %	+6,5	+16,09 %
 ZONE URBAINE	42,5	2,09 %	36,5	1,98 %	+6,1	+16,60 %
 CENTRE COMMERCIAL	49,3	1,44 %	40,5	1,34 %	+8,8	+21,80 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2022		2021		VARIATION	
< 1 000 €	25,8	3,43 %	23,3	3,22 %	+2,5	+10,66 %
De 1 000 € à < 1 500 €	30,3	2,37 %	27,6	2,34 %	+2,7	+9,63 %
De 1 500 € à < 2 000 €	40,1	2,32 %	34,5	2,20 %	+5,6	+16,36 %
De 2 000 € à < 2 500 €	48,4	2,18 %	41,3	2,03 %	+7,1	+17,26 %
De 2 500 € à < 4 000 €	52,6	1,76 %	44,0	1,64 %	+8,6	+19,44 %
>= 4 000 €	73,4	1,48 %	59,2	1,34 %	+14,2	+23,94 %

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 1,98 % 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'impôt sur les sociétés. Nous assistons à une augmentation de ce poste en lien direct avec l'augmentation de la rémunération du pharmacien titulaire observée pendant la période COVID.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE DU PHARMACIEN TITULAIRE.

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2022		2021		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 264,6	100 %	2 041,6	100 %	+223,0	+10,92 %
Rémunération de gérance nette	62,2	2,75 %	58,3	2,86 %	+3,9	+6,69 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2022		2021		VARIATION	
 ZONE RURALE	61,1	2,88 %	58,0	2,99 %	+3,1	+5,32 %
 GROS BOURG	67,8	2,85 %	62,5	2,89 %	+5,3	+8,51 %
 ZONE URBAINE	55,4	2,73 %	51,6	2,81 %	+3,8	+7,42 %
 CENTRE COMMERCIAL	78,7	2,30 %	76,5	2,54 %	+2,3	+2,96 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2022		2021		VARIATION	
< 1 000 €	32,2	4,29 %	30,0	4,16 %	+2,2	+7,23 %
De 1 000 € à < 1 500 €	40,5	3,17 %	37,2	3,16 %	+3,3	+8,79 %
De 1 500 € à < 2 000 €	56,7	3,28 %	52,6	3,35 %	+4,1	+7,85 %
De 2 000 € à < 2 500 €	64,8	2,91 %	61,4	3,02 %	+3,4	+5,62 %
De 2 500 € à < 4 000 €	77,1	2,58 %	72,9	2,72 %	+4,2	+5,71 %
>= 4 000 €	99,4	2,01 %	92,6	2,09 %	+6,7	+7,26 %

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 62.200 euros et représente 2,75 % 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 ; 32.200 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros contre 77.100 euros pour une officine de plus de 2.500.000 d'euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet toujours pas de rémunérer correctement le titulaire avec à peine la rémunération nette d'un adjoint aux 35 heures. Seule une baisse significative des prix de cession de ce type d'officine permettra de rémunérer correctement le titulaire et d'attirer à nouveau les prétendants à l'installation pour cette typologie d'officine. Le niveau de rémunération aura un impact direct sur le prix de cession de l'officine par l'application du multiple de l'E.B.E. retraité, déduction faite de la rémunération souhaitée du futur titulaire.

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

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

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

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2021 ET 2022

	2022		2021		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 264,6	100 %	2 041,6	100 %	+223,0	+10,92 %
Excédent Brut d'Exploitation	328,4	14,50 %	277,4	13,59 %	+51,0	+18,40 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2022		2021		VARIATION	
 ZONE RURALE	315,8	14,90 %	269,3	13,88 %	+46,5	+17,26 %
 GROS BOURG	362,1	15,19 %	305,0	14,11 %	+57,1	+18,72 %
 ZONE URBAINE	277,2	13,66 %	238,8	13,00 %	+38,4	+16,10 %
 CENTRE COMMERCIAL	508,5	14,87 %	382,2	12,69 %	+126,2	+33,03 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2022		2021		VARIATION	
< 1 000 €	98,8	13,17 %	89,9	12,44 %	+8,9	+9,90 %
De 1 000 € à < 1 500 €	175,3	13,73 %	139,0	13,15 %	+36,4	+26,17 %
De 1 500 € à < 2 000 €	250,9	14,50 %	206,3	13,15 %	+44,7	+21,66 %
De 2 000 € à < 2 500 €	331,3	14,89 %	274,1	13,49 %	+57,2	+20,88 %
De 2 500 € à < 4 000 €	460,9	15,44 %	380,3	14,17 %	+80,6	+21,20 %
>= 4 000 €	779,0	15,73 %	622,9	14,09 %	+156,1	+25,07 %

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 328.400 euros (14,50 % du C.A.H.T.) contre 277.400 euros (13,59 % du C.A.H.T.) en 2021. L'E.B.E. a progressé en valeur absolue de 51.000 euros. L'évolution de la marge brute globale (+ 94.700 euros), a fait plus que couvrir l'évolution des charges externes (+ 10.100 euros) et des frais de personnel (+ 26.100 euros). Les TAG ont contribué à hauteur de près de 45.000 euros à l'évolution de l'E.B.E.. Plus inquiétant, hors activité COVID, l'E.B.E. aurait progressé que de 5.000 euros malgré une évolution d'activité hors COVID de 8,65 % (+ 173.000 euros).

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION :
OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2022		2021		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	2 264,6	100,00 %	2 041,6	100,00 %	+223,0	+10,92 %
Ventes H.T.	1 879,4	82,99 %	1 725,3	84,51 %	+154,1	+8,93 %
Marge commerciale s/ ventes	358,9	19,09 %	328,4	19,03 %	+30,5	+9,28 %
Honoraires de dispensation	162,7	7,19 %	158,7	7,77 %	+4,0	+2,52 %
Honoraires à l'ordonnance	81,1	3,58 %	76,2	3,73 %	+4,9	+6,48 %
Autres prestations + TAG	141,3	6,24 %	81,4	3,99 %	+59,9	+73,59 %
Sous-traitance	9,5	0,42 %	4,8	0,23 %	+4,7	+98,17 %
Marge Brute Globale	734,6	32,44 %	639,9	31,34 %	+94,7	+14,79 %
Charges externes	114,0	5,03 %	103,9	5,09 %	+10,1	+9,72 %
Dont Loyer Pharmacie	28,8	1,27 %	27,4	1,34 %	+1,4	+5,02 %
Valeur Ajoutée	620,6	27,41 %	536,1	26,26 %	+84,6	+15,77 %
Impôts et taxes	10,9	0,48 %	10,2	0,50 %	+0,7	+7,02 %
Frais de personnel	237,0	10,47 %	210,9	10,33 %	+26,1	+12,35 %
Cotisations TNS	44,7	1,98 %	38,1	1,87 %	+6,6	+17,29 %
Excédent Brut d'Exploitation	328,4	14,50 %	277,4	13,59 %	+51,0	+18,40 %
Transferts charges / Autres produits	10,4	0,46 %	9,9	0,49 %	+0,5	+4,97 %
Dotations aux amortissements	20,6	0,91 %	18,8	0,92 %	+1,8	+9,40 %
Résultat financier	-4,7	-0,21 %	-6,3	-0,31 %	+1,6	-25,44 %
Résultat exceptionnel	+0,9	+0,04 %	-1,7	-0,08 %	+2,6	-152,98 %
Résultat retraité EI	314,5	13,89 %	260,5	12,76 %	+54,0	+20,73 %

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 et vaccination qui représentent 50 % de cette évolution. Les médicaments très chers poursuivent inexorablement leur évolution (+ 29,50 %). Les honoraires confortent et stabilisent l'économie officinale.

Nous constatons une évolution de l'E.B.E. moyen de 51.000 euros mais avec des disparités d'une officine à l'autre. Hors activité liée aux TAG, l'Excédent Brut d'Exploitation moyen aurait progressé d'environ 5.000 euros. Les pharmacies réalisant un C.A.H.T. de moins de 1.000.000 d'euros ont constaté une évolution toute relative de leur rentabilité. Une attention toute particulière devra être portée à celles-ci qui demeurent les plus fragiles et qui se heurtent aux difficultés de trouver un repreneur mais nécessaires au maintien du maillage territorial. Le résultat net ressort à 314.500 euros (13,89 % 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

	2022	2021
$\text{C.A. T.T.C.} \div \text{E.T.P.}$	341,4	330,4

En milliers d'euros

La productivité s'est encore améliorée en 2022 sous l'effet des médicaments chers et TAG. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à 341.400 euros.

STOCK MOYEN

	2022	2021
$\text{Stock initial} + \text{Stock final} \div 2$	181,5 9,40 %	171,6 9,95 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2022	2021
$\text{Coût d'achat des marchandises vendues} \div \text{Stock moyen}$	8,43	8,02

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2022	2021
$360 \text{ jours} \div \text{Vitesse de rotation}$	43 jours	45 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 43 jours d'achats et diminue de deux jours par rapport à l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2022	2021
$\text{Créances clients} \times 360 \text{ jours}$	46,5	42,3
$\div \text{C.A. T.T.C.}$	8 jours	8 jours

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

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2022	2021
$\text{Dettes fournisseurs} \times 360 \text{ jours}$	174,4	157,1
$\div \text{Achat de marchandises T.T.C.}$	35 jours	36 jours

L'encours fournisseurs est de 35 jours d'achats et couvre le financement du stock à hauteur de 91 % de son montant.

