

Le cabinet Codex 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, 57 implantations françaises représentées par 13 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 3 200 pharmaciens accompagnés par le réseau. Mais c'est aussi 1 070 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 formations.

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
contact@codex-lyon.fr

GRENOBLE

Le Royal II
3 allée des Centaurées
38240 Meylan
04 76 61 99 38
contact@codex-meylan.fr

BORDEAUX

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

ANGLLET

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

LESPARRE-MÉDOC

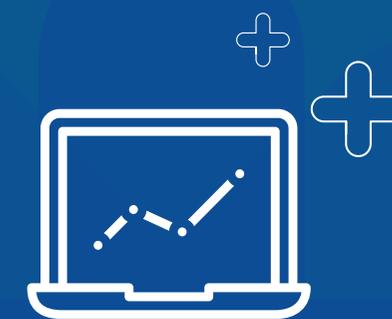
17-19 route de Bordeaux
BP 56 - Drayton Square
33341 Lesparre-Médoc Cedex
05 56 41 03 68
extenciamedoc@extencia.fr

LIBOURNE

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

LANGON

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



STATISTIQUES RÉGIONALES DE LA PHARMACIE RÉGION AUVERGNE - RHÔNE-ALPES

ÉDITION
2020
SUR UN ÉCHANTILLON DE
192 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP





LA NOUVELLE APPLICATION WEB ET SMARTPHONE QUI PERMET AU PHARMACIEN D'AVOIR UNE CONNAISSANCE EN TEMPS RÉEL DE SA RENTABILITÉ



L'ASSURANCE D'UNE VISION CLAIRE ET PERTINENTE DE VOTRE OFFICINE



1 BÉNÉFICIEZ D'UN SUIVI PERSONNALISÉ DE VOS PRINCIPAUX INDICATEURS D'ACTIVITÉ



2 POSITIONNEZ-VOUS PAR RAPPORT AU MARCHÉ LOCAL ET À VOS CONFRÈRES

ABONNEZ-VOUS À VIEWPHARMA EN CONTACTANT VOTRE EXPERT-COMPTABLE CGP conseil-gestion-pharmacie.com



RETROUVEZ NOTRE ACTUALITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !

CODEX est un cabinet d'expertise comptable spécialisé dans la gestion des officines. Nous conseillons et accompagnons chaque jour près de 330 pharmaciens installés.

Nous apportons notre connaissance experte du métier à travers les différentes étapes de la vie d'une officine.

Comme vous, nous sommes des entrepreneurs indépendants qui travaillons pour créer de la richesse.

LE CABINET CODEX FAIT PARTIE DU RÉSEAU CGP

Cela fait plus de 30 ans que les experts comptables CGP vous accompagnent au quotidien dans la gestion de votre officine et dans l'évolution de votre métier. Nous avons une conception, un état d'esprit commun avec vous, nous partageons la même philosophie : **des libéraux au service des libéraux**. Le monde de la santé subit son lot de réformes et l'officine est entrée dans une nouvelle ère, celle des services et de l'exercice professionnel coordonné.

Après une année 2018 déjà riche sur le plan législatif, l'année 2019 a confirmé l'évolution du métier par l'avenant sur les TROD, la dispensation sous protocole, la définition de la mission du pharmacien correspondant et la dispensation adaptée. Toutes ces nouvelles missions ne pourront se faire qu'en concertation avec les autres professionnels de santé, le pharmacien doit prendre sa place dans les réseaux de soin et investir les CPTS. Enfin, l'année

2019 a vu la mise en place effective de nouveaux honoraires par l'application de l'avenant 11. Les premiers résultats démontrent une amélioration de la marge brute globale malgré une baisse des volumes et des prix. Cette évolution doit, toutefois être tempérée par la progression significative de la vente de médicaments chers et cache de réelles disparités entre les officines. Le poids de ces médicaments chers ne sera pas sans conséquence dans l'approche économique de votre outil de travail tant en termes de rentabilité que de valorisation. L'analyse de votre activité devient ainsi une affaire de spécialiste.

Parce que vous souhaitez analyser sereinement votre activité, nous réalisons cette plaquette statistique de la manière la plus précise et claire possible sur un **échantillon des plus représentatifs de 192 officines clientes**. Nous vous souhaitons une bonne lecture de cette analyse statistique, 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 votre métier.**

LES EXPERTS CODEX
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **192 officines clientes du cabinet Codex**.

TAUX D'ENDETTEMENT

	2019	2018
Dettes financières + C.A. H.T.	27,73 %	31,52 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 27,73 % 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 et de l'augmentation du nombre de cessions.

FONDS DE ROULEMENT

	2019	2018	VARIATION
Capitaux propres +			
Dettes financière -	150,6	154,3	-3,7
Actif Immobilisé			

En milliers d'euros

Le niveau du fonds de roulement présage de la bonne santé financière de l'officine, il doit couvrir le besoin en fonds de roulement (décalages de trésorerie liés à l'activité). Il diminue cette année de 3 700 euros et est ainsi de 150 600 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2019	2018	VARIATION
Actif circulant +			
Dettes d'exploitation -	27,4	29,4	-2,0

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 6 jours de chiffre d'affaires et diminue cette année de 2 000 euros.

TRÉSORERIE

	2019	2018	VARIATION
Fonds de roulement +			
Besoin en fonds de roulement -	123,2	124,8	-1,6

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie est stable et s'élève à 123 200 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2019	2018
Capitaux propres Total du bilan	0,57	0,53

En milliers d'euros

L'autonomie financière, mesurée par le niveau des capitaux propres, progresse au fur et à mesure du désendettement constaté par le remboursement de l'emprunt d'acquisition. Les capitaux propres représentent 57 % du total du bilan contre 53 % l'an dernier.

SOMMAIRE



1. STATISTIQUES CGP	4
<ul style="list-style-type: none">• Prix de cession et apport personnel• Prix de cession en multiple de l'E.B.E.	
2. POPULATION ÉTUDIÉE	5
<ul style="list-style-type: none">• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranches de chiffre d'affaires• Répartition par formes juridiques	
3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ	6 à 9
<ul style="list-style-type: none">• Répartition des ventes• Répartition du chiffre d'affaires• Honoraires de dispensation• Autres prestations de services	
4. ANALYSE DE LA MARGE	10
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la marge brute globale• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranches de chiffre d'affaires	
5. LES CHARGES EXTERNES	11 à 12
<ul style="list-style-type: none">• Charges externes• Loyer	
6. LES CHARGES DE PERSONNEL	13 à 15
<ul style="list-style-type: none">• Frais de personnel• Cotisations sociales TNS• Rémunération du pharmacien titulaire	
7. ANALYSE DES RENTABILITÉS	16 à 17
<ul style="list-style-type: none">• L'Excédent Brut d'Exploitation• Les soldes intermédiaires de gestion	
8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE	18 à 19
<ul style="list-style-type: none">• 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 2020

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.

	2019	2018	2017	2016	2015	2014
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 492	1 484	1 371	1 403	1 372	1 423
APPORT PERSONNEL	218	283	247	286	264	321
%	15 %	19 %	18 %	20 %	19 %	23 %
% DU C.A.H.T.	80 %	80 %	80 %	79 %	80 %	82 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	6,84	6,61	6,80	6,83	6,95	7,15

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

En milliers d'euros

Nous constatons en 2019 un réel engouement des jeunes diplômés à acquérir une officine, ce dont nous pouvons nous réjouir. Le nombre de cessions réalisées au sein de notre réseau a bondi de plus de 50 % en 2019.

Les résultats de l'avenant 11 introduisant les honoraires ne semblent pas étrangers à cette situation. Malgré la baisse des volumes et du prix des médicaments, la situation économique des officines se stabilise et rassure les prétendants à l'installation.

En 2019, l'apport personnel représente environ 15 % du prix de cession moyen du fonds de commerce. La faiblesse des taux d'intérêt

améliore la capacité d'endettement des acquéreurs et par voie de conséquence nécessite un besoin d'apport personnel plus faible que les années précédentes. La généralisation des cessions de parts sociales n'est pas non plus étrangère à cette réduction. En effet, pour une même taille d'officine, l'acquisition de parts sociales par une SPFPL permet en général de disposer d'un apport personnel plus limité.

Avec un prix de cession « juste », l'apport personnel permettra de couvrir à lui seul les frais d'acquisition et le besoin en fonds de roulement.

Nous constatons pour 2019 un prix d'achat moyen de 1.492.000 euros contre 1.484.000 euros en 2018. Près de 50 % des cessions ont concerné des officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1.500.000 euros. Les concessions accordées sur le prix par les vendeurs des plus petites officines commencent à porter leurs fruits.

Toutefois, nous assistons à une désaffection des acquéreurs pour les officines dont l'environnement médical est défavorable. Elles restent les plus fragiles en termes d'activité mais sont nécessaires au maintien du maillage territorial.

La taille de l'officine est un élément déterminant du niveau de prix de cession, les officines de moins d'un million d'euros se sont négociées 59 % du C.A.H.T. alors que celles de plus de deux millions se sont vendues 86 % du dernier C.A.H.T. Les officines situées entre 1 et 2 millions d'euros ont trouvé preneur à 76 % du C.A.H.T.

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

À partir de notre échantillon de 153 cessions réalisées au sein de notre réseau CGP, le prix d'achat moyen (1.492.000 euros) représente 6,84 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.

Le prix d'achat moyen (1.492.000 euros) représente 6,84 fois l'Excédent Brut d'Exploitation

Nous observons, pour la première fois, une hausse du prix de cession exprimé en multiple de l'E.B.E (6,84 contre 6,61 fois l'E.B.E en 2018) sous l'effet de l'évolution des ventes des médicaments chers.

L'application de l'avenant 11 et l'augmentation significative des médicaments chers au cours des deux dernières années nécessitent de valoriser exclusivement les officines en fonction de leur rentabilité mesurée par l'E.B.E retraité de la rémunération du(es) pharmacien(s) titulaire(s) et d'abandonner la référence au seul chiffre d'affaires. Mais les vieilles habitudes ont la vie dure...

En effet, l'acquisition de l'officine doit être, plus que jamais, regardée comme l'acquisition d'un outil de travail rémunérant en premier lieu correctement son titulaire et procédant, seulement ensuite, au remboursement de l'emprunt. Le risque à l'installation est réel et la capitalisation devient incertaine. C'est par cette seule approche que la profession réussira à poursuivre sa transmission générationnelle.

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

RÉPARTITION DE L'ÉCHANTILLON :
PARTOUT EN RÉGION AUVERGNE RHÔNES-ALPES
ET SUR TOUS TYPES D'OFFICINES.

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	52	27,08 %
 GROS BOURG	42	21,88 %
 ZONE URBAINE	89	46,35 %
 CENTRE COMMERCIAL	9	4,69 %
TOTAL	192	100 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

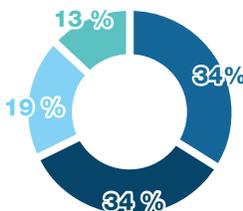
	NOMBRE	%
< 1 000 €	28	14,58 %
De 1 000 € à < 1 500 €	60	31,25 %
De 1 500 € à < 2 000 €	52	27,08 %
De 2 000 € à < 2 500 €	25	13,02 %
De 2 500 € à < 4 000 €	19	9,90 %
>= 4 000	8	4,17 %
TOTAL	192	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	36	18,75 %
S.N.C.	25	13,02 %
S.E.L.	66	34,38 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	65	33,85 %
TOTAL	192	100 %

-  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 2019.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2019 et 2018 ont des durées de 12 mois et 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 structures sociétaires représentent près de 81 % de l'échantillon étudié. La fiscalité IS est la forme la plus prisée des acquéreurs facilitant le remboursement des emprunts. Les résultats de cette étude sont restitués sous forme "entreprise individuelle", c'est à dire 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

DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES.

RÉPARTITION DES VENTES

	2019	2018	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 599,3	1 616,4	-1,06 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 109,0	1 126,5	-1,55 %
5,5 %	168,1	163,1	+3,03 %
10 %	116,9	122,1	-4,23 %
20 %	205,3	204,7	+0,28 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	146,3	128,2 €	+14,18 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	8,5 %	24,9 %	35,6 %	31,1 %



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) sont en légère baisse par rapport à 2018 (- 1,06 %).

Cette moyenne cache de grandes disparités d'une pharmacie à l'autre, un tiers des officines voit son chiffre d'affaires diminuer. L'analyse des seules ventes par taux de TVA montre une baisse de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de - 1,55 %. Cette activité à 2,1% est identique à l'année dernière lorsque l'on ajoute l'ensemble des honoraires. Cette stabilité doit toutefois être tempérée par la variation des produits chers (PFHT > 150 euros) par rapport à l'année précédente (+ 15 %) conjuguée à une baisse des volumes des produits issus des trois premières tranches de MDL. L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit à fin décembre 2019 à - 3,27 % et confirme la baisse régulière des prix des spécialités. Le hors vignetté enregistre une croissance de + 0,07 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 3,03 % pour le 5,5 %, dopé par le développement du marché des compléments alimentaires, de l'aromathérapie et la nutrition, + 0,28 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription. Enfin, le marché de l'OTC enregistre un net recul de - 4,23 % marqué par l'attrance des consommateurs vers les médecines naturelles au détriment de ce type de produits.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019	2018	VARIATION	
Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + prestations)	1 794,5	1 793,4	+1,1	+0,06 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019	2018	VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	1 815,1	1 911,8	-96,7	-5,06 %
 GROS BOURG	1 798,3	1 753,1	+45,2	+2,58 %
 ZONE URBAINE	1 726,6	1 689,1	+37,6	+2,23 %
 CENTRE COMMERCIAL	2 353,3	2 352,7	+0,6	+0,03 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019	2018	VARIATION	
< 1 000	824,4	808,0	+16,4	+2,03 %
De 1 000 à < 1 500	1 278,5	1 396,8	-118,3	-8,47 %
De 1 500 à < 2 000	1 755,4	1 704,4	+50,9	+2,99 %
De 2 000 à < 2 500	2 270,7	2 196,7	+74,0	+3,37 %
De 2 500 à < 4 000	2 977,4	2 848,7	+128,7	+4,52 %
>= 4 000	5 120,3	5 145,0	-24,7	-0,48 %

En milliers d'euros



Le chiffre d'affaires intègre l'ensemble des prestations de services et plus particulièrement les honoraires de dispensation, les nouveaux honoraires à l'ordonnance et les prestations versées sur le générique. L'évolution 2019 s'établit à + 0,06 % par rapport à l'année précédente.

Le C.A.H.T. vignetté ainsi que la proportion de médicaments chers (PFHT > 150 euros) ont permis de maintenir le niveau d'activité. Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 500 000 d'euros ont constaté une nouvelle baisse de leur activité (- 4,62 %). Les petites officines restent toujours les plus vulnérables face aux mesures gouvernementales de maîtrise de dépenses de santé. Les officines de gros bourg ont enregistré la plus forte progression (+ 2,58 %). Les pharmacies dont le C.A.H.T. est supérieur à 1 500 000 d'euros ont largement progressé même si on remarque une stabilisation du chiffre d'affaires des très grosses officines dont le C.A.H.T. est supérieur à 4 000 000 euros. Enfin, malgré la réforme de la rémunération, les écarts continuent de s'accroître entre les officines en fonction principalement de leur taille, de leur emplacement et de leur environnement médical. L'économie de l'officine reste tributaire des volumes (nombre de boîtes vendues et nombre d'ordonnances délivrées).

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

HONORAIRES DE DISPENSATION ET ROSP.

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2019		2018		VARIATION (%)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
VENTES HT	1 599,3	89,12 %	1 616,4	90,13 %	-17,1	-1,06 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	146,3	8,15 %	128,2	7,15 %	+18,2	+14,18 %
AUTRES PRESTATIONS	48,9	2,73 %	48,8	2,72 %	+0,1	+0,23 %
VENTES + PRESTATIONS	1 794,5	100 %	1 793,4	100 %	+1,1	+0,06 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION (%)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	150,2	8,28 %	129,0	6,75 %	+21,2	+16,46 %
 GROS BOURG	149,8	8,33 %	131,4	7,49 %	+18,4	+14,01 %
 ZONE URBAINE	139,6	8,09 %	124,6	7,38 %	+15,0	+12,02 %
 CENTRE COMMERCIAL	174,5	7,42 %	143,2	6,09 %	+31,4	+21,91 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000	67,7	8,28 %	57,1	7,06 %	+10,7	+18,67 %
De 1 000 à < 1 500	110,3	8,63 %	95,4	6,83 %	+15,0	+15,70 %
De 1 500 à < 2 000	146,3	8,33 %	126,1	7,40 %	+20,2	+16,04 %
De 2 000 à < 2 500	188,4	8,30 %	164,7	7,50 %	+23,7	+14,40 %
De 2 500 à < 4 000	228,4	7,67 %	201,9	7,09 %	+26,5	+13,14 %
>= 4 000	342,2	6,68 %	340,5	6,62 %	+1,8	+0,52 %

En milliers d'euros



Les honoraires ont largement progressé par la mise en place au 1er Janvier 2019 des nouveaux honoraires à l'ordonnance (+ 18 200 euros) et ce malgré la baisse des volumes constatée sur l'année 2019.

Les honoraires semblent jouer leur rôle d'amortisseur à la baisse régulière des prix des médicaments remboursables et représentent une part significative de l'activité officinale, soit 8,15 % du C.A. global. Seules les officines dont le C.A.H.T. est supérieur à 4 000 000 euros ont vu leur montant se stabiliser par rapport à 2018 ; la part du non vignetté étant beaucoup plus importante que celle d'une officine de proximité. La deuxième étape de l'avenant 11 de la convention pharmaceutique aura un impact significatif en 2020 sur la présentation des comptes avec l'évolution des honoraires à l'ordonnance et la nouvelle baisse programmée de la MDL.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES.

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2019		2018		VARIATION (%)	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
RAPPEL C.A. H.T.	1 794,5	100 %	1 793,4	100 %	+1,1	+0,06 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	48,9	2,73 %	48,8	2,72 %	+0,1	+0,23 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION (%)	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
 ZONE RURALE	50,0	2,75 %	48,7	2,55 %	+1,3	+2,74 %
 GROS BOURG	49,3	2,74 %	48,3	2,76 %	+1,0	+1,97 %
 ZONE URBAINE	46,3	2,68 %	46,7	2,77 %	-0,4	-0,87 %
 CENTRE COMMERCIAL	67,7	2,88 %	73,7	3,13 %	-6,0	-8,16 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000	21,1	2,56 %	20,1	2,48 %	+1,0	+5,03 %
De 1 000 à < 1 500	37,7	2,95 %	38,3	2,74 %	-0,6	-1,50 %
De 1 500 à < 2 000	47,0	2,68 %	44,4	2,61 %	+2,6	+5,77 %
De 2 000 à < 2 500	63,6	2,80 %	66,3	3,02 %	-2,7	-4,04 %
De 2 500 à < 4 000	71,6	2,40 %	74,5	2,62 %	-2,9	-3,89 %
>= 4 000	147,3	2,88 %	145,1	2,82 %	+2,3	+1,56 %

En milliers d'euros



Les autres prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques. Nous constatons une stabilisation des conditions accordées par les généralisateurs, 48 900 euros contre 48 800 euros en 2018.

Elle traduit la volonté des acteurs de maintenir des parts de marché dans un contexte en berne. L'effet volume ne compense plus la baisse des prix observée encore cette année et l'officine ne peut plus compter sur une hausse des volumes du générique pour augmenter sa rémunération. Nous constatons un niveau similaire de remise sur le générique quelle que soit la taille de l'officine sous l'impulsion des groupements. Nous pouvons nous interroger sur l'avenir du générique et donc de la situation économique de l'officine par l'application de l'article 66 de la loi de finances de sécurité sociale pour 2020, la généralisation du TFR et l'alignement du prix du princeps sur le générique par certains laboratoires.

**LA CONTRIBUTION À LA MARGE DES GÉNÉRIQUES
NÉCESSITE DE CONTRÔLER SES REMISES :
UN SERVICE DE VOTRE EXPERT CODEX.**

04 / ANALYSE DE LA MARGE

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

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 794,5	100 %	1 793,4	100 %	+1,1	+0,06 %
Marge brute globale	556,9	31,03 %	552,4	30,80 %	+4,5	+0,81 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	572,7	31,55 %	553,2	28,94 %	+19,5	+3,52 %
 GROS BOURG	567,1	31,53 %	570,8	32,56 %	-3,8	-0,66 %
 ZONE URBAINE	522,0	30,23 %	520,3	30,81 %	+1,6	+0,32 %
 CENTRE COMMERCIAL	770,3	32,73 %	786,3	33,42 %	-16,0	-2,03 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000	265,2	32,17 %	256,0	31,69 %	+9,2	+3,58 %
De 1 000 à < 1 500	384,0	30,04 %	384,8	27,55 %	-0,8	-0,20 %
De 1 500 à < 2 000	534,2	30,43 %	524,1	30,75 %	+10,0	+1,91 %
De 2 000 à < 2 500	710,3	31,28 %	698,6	31,80 %	+11,7	+1,67 %
De 2 500 à < 4 000	940,7	31,59 %	946,9	33,24 %	-6,2	-0,66 %
>= 4 000	1 663,7	32,49 %	1 669,3	32,44 %	-5,6	-0,33 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et l'ensemble des honoraires) s'élève pour 2019 à 556 900 euros (31,03 % du C.A.H.T.) contre 552 400 euros (30,80 % du C.A.H.T.) en 2018 et progresse en valeur absolue de 4 500 euros.

Les honoraires de dispensation représentent près de 50 % de la marge sur le médicament remboursable (génériques compris) et contribuent à hauteur de près de 27 % de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. Toutes les officines ont vu leur marge évoluer en valeur à l'exception des officines dont le chiffre d'affaires est supérieur à 2 500 000 d'euros pour lesquelles elle s'est dégradée compte tenu de la baisse d'activité. L'introduction des nouveaux honoraires dits à l'ordonnance semble compenser la baisse de la MDL avec toutefois l'évolution significative des produits chers (PFHT > 150 euros) constatée sur les deux dernières années. Face à ce changement profond de rémunération, composée à près de 70 % d'honoraires programmée fin 2020, le pharmacien titulaire doit suivre de façon régulière l'évolution de sa marge en valeur absolue et non plus son seul chiffre d'affaires. La mise en place d'un tableau de bord mensuel de suivi de marge devient primordiale dans ce nouveau contexte pour mesurer le poids des honoraires dans la composition de sa marge et ainsi faciliter le pilotage de son officine sans attendre les résultats de son bilan annuel.

05 / LES CHARGES EXTERNES

MAÎTRISER L'AUGMENTATION
POUR CONSERVER LA SANTÉ ÉCONOMIQUE.

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

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 794,5	100 %	1 793,4	100 %	+1,1	+0,06 %
Charges Externes	90,3	5,03 %	87,9	4,90 %	+2,4	+2,77 %
Dont Loyer	23,9		23,2		+0,8	+3,37 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	84,8	4,67 %	83,9	4,39 %	+0,8	+1,00 %
 GROS BOURG	91,9	5,11 %	88,6	5,05 %	+3,4	+3,81 %
 ZONE URBAINE	87,0	5,04 %	84,5	5,00 %	+2,5	+2,96 %
 CENTRE COMMERCIAL	150,0	6,37 %	143,2	6,09 %	+6,8	+4,72 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000	62,3	7,56 %	56,9	7,04 %	+5,5	+9,59 %
De 1 000 à < 1 500	68,5	5,36 %	67,4	4,83 %	+1,1	+1,61 %
De 1 500 à < 2 000	85,3	4,86 %	83,3	4,89 %	+2,0	+2,36 %
De 2 000 à < 2 500	87,8	3,87 %	89,3	4,07 %	-1,5	-1,67 %
De 2 500 à < 4 000	133,7	4,49 %	129,2	4,54 %	+4,5	+3,47 %
>= 4 500	297,2	5,80 %	284,5	5,53 %	+12,7	+4,45 %

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 2019 de +2,77 %. 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 centre-villes ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. Les évolutions technologiques (Site internet, robot, automate, P.D.A., 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

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 794,5	100 %	1 711,7	100 %	+9,5	+0,55 %
Loyer	23,9	1,33 %	23,2	1,29 %	0,8	+3,37 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	22,5	1,24 %	21,5	1,13 %	+1,0	+4,59 %
 GROS BOURG	25,5	1,42 %	24,7	1,41 %	+0,2	+3,04 %
 ZONE URBAINE	21,9	1,27 %	21,2	1,26 %	+0,6	+2,96 %
 CENTRE COMMERCIAL	46,2	1,96 %	44,9	1,91 %	+1,2	+2,77 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000	17,6	2,13 %	16,3	2,01 %	+1,3	+7,93 %
De 1 000 à < 1 500	17,2	1,35 %	16,6	1,19 %	+0,6	+3,68 %
De 1 500 à < 2 000	19,4	1,11 %	23,3	1,37 %	0,0	+0,06 %
De 2 000 à < 2 500	23,1	1,03 %	32,1	1,47 %	-9,0	-28,13 %
De 2 500 à < 4 000	23,1	1,03 %	32,1	1,47 %	-9,0	-28,13 %
>= 4 000	46,2	1,31 %	45,5	1,29 %	+0,7	+1,59 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 23 900 euros et représente 1,33 % du C.A.H.T., il pèse pour plus d'un quart dans le montant total des frais généraux. Nous constatons une économie d'échelle en fonction de la taille de l'officine.

Il représente près de 2,13 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 000 000 d'euros contre environ 1,30% pour celles de plus de 1 000 000 d'euros. Nous constatons dans toutes les catégories une hausse sensible de ce poste (+ 0,80 %). Une vigilance s'impose dans le cadre du renouvellement du bail lors de son échéance avec une analyse toute particulière des facteurs de commercialité propres à l'officine pouvant parfois conduire à une révision à la baisse du loyer.

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

	2019		2018		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 794,5	100 %	1 793,4	100 %	+1,1	+0,06 %
Charges de personnel	189,4	10,55 %	186,9	10,42 %	+2,4	+1,30 %
Cotisations sociales TNS	47,6	2,65 %	48,0	2,67 %	-0,3	-0,68 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
 ZONE RURALE	179,5	9,89 %	170,6	8,92 %	+8,9	+5,23 %
 GROS BOURG	197,0	10,95 %	180,7	11,00 %	+4,1	+2,13 %
 ZONE URBAINE	182,2	10,58 %	183,8	10,88 %	-1,0	-0,56 %
 CENTRE COMMERCIAL	278,8	11,85 %	287,8	12,23 %	-9,0	-3,13 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000	73,2	8,88 %	80,2	9,92 %	-6,9	-8,64 %
De 1 000 à < 1 500	131,3	10,27 %	127,7	9,14 %	+3,6	+2,82 %
De 1 500 à < 2 000	170,7	9,72 %	171,8	10,08 %	-1,2	-0,68 %
De 2 000 à < 2 500	231,7	10,20 %	222,6	10,13 %	+9,1	+4,08 %
De 2 500 à < 4 000	353,2	11,86 %	344,6	12,10 %	+8,6	+2,49 %
>= 4 000	644,7	12,59 %	629,6	12,24 %	+15,1	+2,39 %

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 10,55 % du C.A.H.T. contre 10,42 % en 2018. Ils progressent de 1,30 % et montrent une augmentation sensible de ce poste dans la majorité des officines de plus de 1 000 000 d'euros de chiffre d'affaires. Les officines de moins de 1 000 000 d'euros ont vu une baisse de leur masse salariale mais le plus souvent au détriment de la qualité de vie du titulaire (réduction de la période de remplacement). Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude d'horaires d'ouverture. Les officines pourvues d'un seul titulaire ont un ratio de frais de personnel de 11,29 % alors qu'il ressort à 9,54 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Comme pressenti, le renforcement des qualifications requises nécessaire à la mise en place des nouveaux services impacte directement le niveau de la masse salariale.

**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

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
Rappel C.A. H.T.	1 794,5	100 %	1 793,4	100 %	+1,1	+0,06 %
Cotisations sociales TNS	47,6	2,65 %	48,0	2,67 %	-0,3	-0,68 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
 ZONE RURALE	52,0	2,86 %	50,6	2,65 %	+1,4	+2,69 %
 GROS BOURG	49,7	2,76 %	49,8	2,84 %	-0,1	-0,20 %
 ZONE URBAINE	43,5	2,52 %	45,1	2,67 %	-1,5	-3,44 %
 CENTRE COMMERCIAL	53,5	2,27 %	52,5	2,23 %	+1,0	+1,82 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
< 1 000	34,8	4,23 %	34,7	4,29 %	+0,1	+0,42 %
De 1 000 à < 1 500	39,4	3,08 %	40,0	2,87 %	-0,7	-1,66 %
De 1 500 à < 2 000	52,4	2,99 %	50,9	2,98 %	+1,5	+3,02 %
De 2 000 à < 2 500	59,9	2,64 %	60,7	2,76 %	-0,7	-1,22 %
De 2 500 à < 4 000	53,7	1,80 %	55,1	1,94 %	-1,4	-2,55 %
>= 4 000	71,3	1,39 %	79,4	1,54 %	-8,1	-10,20 %

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 2,65 % du C.A.H.T.. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,12 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 2,01 % pour celles relevant de l'IS. Nous assistons à une certaine stabilité de ce poste en lien direct avec le revenu du pharmacien titulaire.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE DU PHARMACIEN TITULAIRE.

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	% C.A.H.T.	Montant	% C.A.H.T.	Différence	% Variation
Rappel C.A. H.T.	1 794,5	100 %	1 793,4	100 %	+1,1	+0,06 %
Rémunération de gérance nette	49,0	2,73 %	48,1	2,68 %	+0,9	+1,87 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	% C.A.H.T.	Montant	% C.A.H.T.	Différence	% Variation
 ZONE RURALE	49,2	2,71 %	49,2	2,57 %	+0,0	+0,00 %
 GROS BOURG	51,5	2,86 %	50,9	2,90 %	+0,6	+1,18 %
 ZONE URBAINE	44,2	2,56 %	43,4	2,57 %	+0,8	+1,84 %
 CENTRE COMMERCIAL	63,0	2,68 %	61,6	2,62 %	+1,4	+2,27 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	% C.A.H.T.	Montant	% C.A.H.T.	Différence	% Variation
< 1 000	21,3	2,58 %	20,7	2,56 %	+0,6	+2,90 %
De 1 000 à < 1 500	36,0	2,82 %	36,1	2,58 %	-0,1	-0,28 %
De 1 500 à < 2 000	48,8	2,78 %	48,0	2,82 %	+0,8	+1,67 %
De 2 000 à < 2 500	63,2	2,78 %	63,6	2,90 %	-0,4	-0,63 %
De 2 500 à < 4 000	73,6	2,47 %	71,6	2,51 %	+2,0	+2,79 %
>= 4 000	85,0	1,66 %	76,3	1,48 %	+8,7	+11,40 %

En milliers d'euros



Compte tenu du fort développement des 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 49 000 euros et représente 2,73 % du C.A.H.T.. Le pharmacien titulaire consacre près de 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. 21 300 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros contre 73 620 euros pour les officines de plus de 2 500 000 euros d'euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet toujours pas de rémunérer correctement le titulaire. Seule une baisse significative des prix de cession de ce type d'officine permettra de rémunérer correctement le titulaire et d'attirer à nouveau les prétendants à l'installation pour ce type d'officine. Le niveau de rémunération souhaitée 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 du 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 2018 ET 2019

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 794,5	100 %	1 793,4	100 %	+1,1	+0,06 %
Excédent brut d'exploitation	224,2	12,49 %	223,8	12,48 %	+0,4	+0,19 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	251,7	13,86 %	242,3	12,67 %	+1,4	+2,69 %
 GROS BOURG	223,3	12,41 %	234,0	13,35 %	-0,1	-0,20 %
 ZONE URBAINE	203,3	11,77 %	201,4	11,93 %	-1,5	-3,44 %
 CENTRE COMMERCIAL	278,5	11,83 %	292,2	12,42 %	-13,7	-4,68 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000	91,6	11,11 %	81,6	10,10 %	+10,0	+12,27 %
De 1 000 à < 1 500	141,7	11,08 %	145,6	12,56 %	-3,9	-2,67 %
De 1 500 à < 2 000	221,8	12,64 %	214,0	12,56 %	+7,8	+3,65 %
De 2 000 à < 2 500	324,2	14,28 %	319,3	14,53 %	+4,9	+1,53 %
De 2 500 à < 4 000	390,1	13,10 %	406,9	14,28 %	-16,9	-4,15 %
>= 4 000	624,2	12,19 %	648,8	12,61 %	-24,6	-3,79 %

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 224 200 euros (12,49 % du C.A.H.T.) contre 223 800 euros (12,48 % du CAHT) en 2018. L'E.B.E. est donc stable entre 2018 et 2019. L'évolution de marge brute globale (+ 4 500 euros) compense l'évolution des charges externes (+ 2 400 euros) et des frais de personnel (+ 2 400 euros). L'augmentation de l'E.B.E. des pharmacies réalisant un C.A.H.T. inférieur à 1 000 000 d'euros est portée par un investissement plus important du titulaire, ce qui a permis une réduction significative de la masse salariale

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2019		2018		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	1 794,5	100,00 %	1 793,4	100,00 %	+1,1	+0,06 %
Ventes H.T.	1 599,3	89,12 %	1 616,4	90,13 %	-17,1	-1,06 %
Marge commerciale s/ ventes	361,6	22,61 %	375,4	23,23 %	-13,8	-3,67 %
Honoraires de dispensation + ROSP	146,3	8,15 %	128,2	7,15 %	+18,2	+14,18 %
Autres prestations de services	48,9	2,73 %	48,8	2,72 %	+0,1	+0,23 %
Sous-traitance	0,0	0,00 %	0,0	0,00 %	+0,0	NA
Marge Brute Globale	556,9	31,03 %	552,4	30,80 %	+4,5	+0,81 %
Charges externes	90,3	5,03 %	87,9	4,90 %	+2,4	+2,77 %
Dont Loyer Pharmacie	23,9	1,33 %	23,2	1,29 %	+0,8	+3,37 %
Valeur Ajoutée	466,6	26,00 %	464,5	25,90 %	+2,1	+0,44 %
Impôts et taxes	5,4	0,30 %	5,8	0,33 %	-0,5	-8,24 %
Frais de personnel	189,4	10,55 %	186,9	10,42 %	+2,4	+1,30 %
Cotisations TNS	47,6	2,65 %	48,0	2,67 %	-0,3	-0,68 %
Excédent Brut d'Exploitation	224,2	12,49 %	223,8	12,48 %	+0,4	+0,19 %
Transferts charges / Autres produits	1,5	0,08 %	8,1	0,45 %	-6,6	-81,32 %
Dotations aux amortissements	16,6	0,92 %	24,7	1,38 %	-8,2	-33,00 %
Résultat financier	-8,0	-0,44 %	-9,1	-0,51 %	+1,2	-12,88 %
Résultat exceptionnel	0,8	0,05 %	-5,1	-0,28 %	-5,9	-116,74 %
Résultat retraité EI	202,0	11,26 %	192,9	10,76 %	+9,1	+4,72 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, nous constatons une certaine stabilité de la marge brute globale. L'application de l'avenant 11 par l'apparition des nouveaux honoraires semblent compenser la baisse de MDL. Nous constatons une baisse des volumes et des prix masquée par un accroissement important des médicaments chers. Cette évolution a compensé la hausse des charges d'exploitation (frais généraux, impôts et taxes et frais de personnel) ce qui permet un maintien de l'E.B.E..

Nous assistons à de grandes disparités d'une officine à l'autre, ce du fait de la taille de l'officine mais aussi de sa situation géographique. Le résultat net ressort à 202 000 euros (11,26 % du C.A.H.T.). Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive. Une attention toute particulière devra être portée aux pharmacies de proximité qui restent les plus fragiles. Les difficultés économiques de certains pharmaciens restent essentiellement liées à leur niveau d'endettement consécutif au prix payé lors de l'acquisition de l'officine.

08 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

QUELQUES RATIOS VALENT MIEUX QU'UN LONG DISCOURS.

RENDEMENT PAR INTERVENANT À L'OFFICINE

	2019	2018
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	336,5	336,2

En milliers d'euros

La productivité s'est encore améliorée en 2019 sous l'effet des médicaments chers. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à 336 500 euros.

STOCK MOYEN

	2019		2018	
Stock initial + Stock final ÷ 2	145,7	9,11 %	147,5	9,12 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2019	2018
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	8,50	8,42

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2019	2018
360 jours ÷ Vitesse de rotation	43 jours	43 jours

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

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2019	2018
Créances clients × 360 jours	39,1	38,8
÷ 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.

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2019	2018
Dettes fournisseurs × 360 jours	136,9	132,4
÷ Achat de marchandises T.T.C.	36 jours	35 jours

L'encours fournisseurs est de 36 jours d'achat et couvre le financement du stock à hauteur de 94 % de son montant.