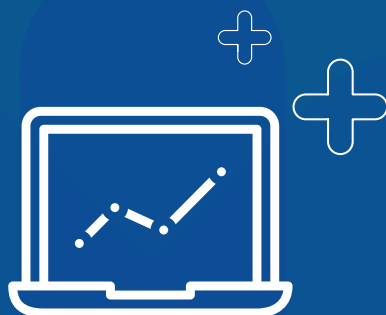




LES CHIFFRES DE RÉFÉRENCE DE L'OFFICINE EN FRANCE

STATISTIQUES PROFESSIONNELLES DE LA PHARMACIE

ÉDITION
2020

SUR UN ÉCHANTILLON DE
1 786 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



**LA JOURNÉE
DES TITULAIRES**

SAISON 14

26 MAI 2020



**LES JOURNÉES
DE L'INSTALLATION**

SAISON 14

29 SEPTEMBRE 2020

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



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.

Comme vous, nous sommes indépendants et libéraux. Dans notre relation, c'est essentiel.

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 entre 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 confirme 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 soins 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 1786 officines clientes du réseau CGP.** Nous vous souhaitons une bonne lecture de cette analyse, 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 LIBÉRAUX
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée
sur un échantillon de
1 786 officines clientes
du groupement CGP.

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 zones géographiques
- Par tranches 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 ROSP
- Autres prestations de services

4. ANALYSE DE LA MARGE 10

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

5. LES CHARGES EXTERNES 11 à 12

- Charges externes
- Loyers

6. LES CHARGES DE PERSONNEL 13 à 15

- Frais de personnel
- 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 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.

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.

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

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

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

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	587	32,87 %
 GROS BOURG	421	23,57 %
 ZONE URBAINE	645	36,11 %
 CENTRE COMMERCIAL	133	7,45 %
TOTAL	1 786	100 %

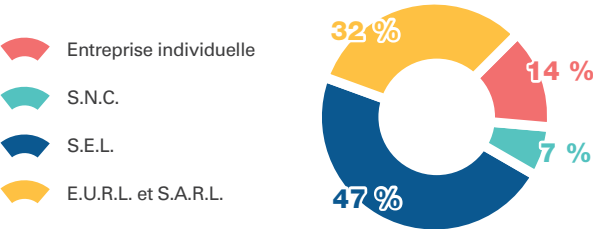
RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	286	16,01 %
De 1 000 € à < 1 500 €	429	24,02 %
De 1 500 € à < 2 000 €	419	23,46 %
De 2 000 € à < 2 500 €	314	17,58 %
De 2 500 € à < 4 000 €	273	15,29 %
> = 4 000 €	65	3,64 %
TOTAL	1 786	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	246	13,77 %
S.N.C.	129	7,22 %
S.E.L.	845	47,31 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	566	31,69 %
TOTAL	1 786	100 %



À partir d'un échantillon de 1 786 officines sélectionnées parmi les pharmacies clientes des cabinets d'expertise comptable membres de notre réseau CGP, 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 85 % de l'échantillon étudié. La fiscalité IS est la forme la plus prisee 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.



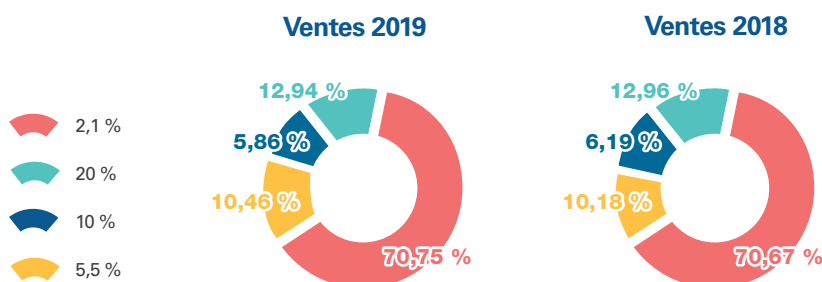
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES.

RÉPARTITION DES VENTES

	2019	2018	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 676,7	1 649,0	+1,68 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 186,2	1 165,4	+1,78 %
5,5 %	175,4	167,9	+4,47 %
10 %	98,3	102,1	-3,73 %
20 %	216,9	213,7	+1,50 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	160,3	147,7	+8,56 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	10,8 %	25,6 %	36,2 %	27,3 %



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) sont en nette progression par rapport à 2018 (+ 1,68 %).

Cette moyenne cache de grandes disparités d'une pharmacie à l'autre, un gros tiers des officines voit son chiffre d'affaires diminuer. L'analyse des seules ventes par taux de TVA montre une hausse significative de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de + 1,68 % portée à + 2,54 % en y ajoutant l'ensemble des honoraires. Cette évolution 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 + 1,42 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 4,47 % pour le 5,5 %, dopé par le développement du marché des compléments alimentaires, de l'aromathérapie et la nutrition, + 1,50 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription. Enfin, le marché de l'OTC enregistre un net recul de - 3,73 % 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)	1 882,3	1 840,3	+42,0	+2,28 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019	2018	VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	1 716,2	1 696,5	+19,6	+1,16 %
 GROS BOURG	1 998,7	1 940,6	+58,1	+2,99 %
 ZONE URBAINE	1 753,5	1 705,1	+48,4	+2,84 %
 CENTRE COMMERCIAL	2 896,7	2 822,4	+74,4	+2,63 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019	2018	VARIATION	
< 1 000 €	771,0	773,8	-2,8	-0,36 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 263,2	1 267,6	-4,3	-0,34 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 743,3	1 706,4	+36,9	+2,17 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 236,3	2 176,9	+59,4	+2,73 %
De 2 500 € à < 4 000 €	3 002,3	2 901,5	+100,8	+3,47 %
>= 4 000 €	5 437,7	5 156,3	+281,4	+5,46 %

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 + 2,28 % par rapport à l'année précédente.

Le C.A.H.T. vignetté ainsi que la proportion de médicaments chers (PFHT > 150 euros) a tiré l'activité vers le haut (+ 2,54 %). 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 (- 0,35 %). 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 (+ 2,99 %). Les pharmacies dont le C.A.H.T. est supérieur à 1.500.000 d'euros ont largement progressé avec une surperformance 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 (%)	
VENTES HT	1 676,7	89,08 %	1 649,0	89,61 %	+27,6	+1,68 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	160,3	8,52 %	147,7	8,03 %	+12,6	+8,56 %
AUTRES PRESTATIONS	45,3	2,41 %	43,5	2,37 %	+1,7	+3,99 %
VENTES + PRESTATIONS	1 882,3	100 %	1 840,3	100 %	+42,0	+2,28 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	151,7	8,84 %	140,4	8,27 %	+11,3	+8,08 %
 GROS BOURG	175,0	8,75 %	160,0	8,25 %	+15,0	+9,35 %
 ZONE URBAINE	144,5	8,24 %	133,9	7,85 %	+10,7	+7,96 %
 CENTRE COMMERCIAL	228,2	7,88 %	207,7	7,36 %	+20,6	+9,90 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	68,8	8,92 %	64,2	8,30 %	+4,6	+7,12 %
De 1 000 € à < 1 500 €	104,6	8,28 %	100,9	7,96 %	+3,7	+3,70 %
De 1 500 € à < 2 000 €	150,6	8,64 %	138,2	8,10 %	+12,3	+8,92 %
De 2 000 € à < 2 500 €	195,9	8,76 %	180,2	8,28 %	+15,7	+8,71 %
De 2 500 € à < 4 000 €	252,1	8,40 %	228,3	7,87 %	+23,8	+10,42 %
>= 4 000 €	367,9	6,77 %	366,5	7,11 %	+1,4	+0,38 %

En milliers d'euros



Les honoraires ont largement progressé par la mise en place au 1^{er} Janvier 2019 des nouveaux honoraires à l'ordonnance (+ 12.636 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 8,52 % du C.A. global. Seules les officines dont le C.A.H.T. est supérieur à 4.000.000 d'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 (%)	
RAPPEL C.A. H.T.	1 882,3	100 %	1 840,3	100 %	+42,0	+2,28 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	45,3	2,41 %	43,5	2,37 %	+1,7	+3,99 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	44,4	2,58 %	42,5	2,50 %	+1,9	+4,45 %
 GROS BOURG	48,9	2,44 %	46,8	2,41 %	+2,1	+4,43 %
 ZONE URBAINE	41,0	2,34 %	39,2	2,30 %	+1,8	+4,53 %
 CENTRE COMMERCIAL	58,6	2,02 %	58,7	2,08 %	-0,2	-0,28 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	17,6	2,29 %	16,7	2,16 %	+0,9	+5,61 %
De 1 000 € à < 1 500 €	30,9	2,45 %	30,0	2,37 %	+0,9	+3,05 %
De 1 500 € à < 2 000 €	42,2	2,42 %	40,5	2,38 %	+1,6	+4,06 %
De 2 000 € à < 2 500 €	52,6	2,35 %	50,3	2,31 %	+2,3	+4,57 %
De 2 500 € à < 4 000 €	74,0	2,47 %	71,1	2,45 %	+2,9	+4,10 %
>= 4 000 €	126,2	2,32 %	122,5	2,38 %	+3,7	+2,99 %

En milliers d'euros



Les autres prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques. Nous constatons une évolution significative des conditions accordées par les génériqueurs, 45.269 euros contre 43.532 euros en 2018, soit une progression de près de 4 %.

Elle traduit la volonté des acteurs de prendre des parts de marché dans un contexte en berne. L'effet volume ne compense plus la baisse des prix observée encore cette année et l'officine ne peut plus compter sur une hausse des volumes du générique pour augmenter sa rémunération. Nous constatons un niveau similaire de remise sur le générique quelle que soit la taille de l'officine sous l'impulsion des groupements. 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-COMPTABLE CGP.**



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	
Rappel C.A. H.T.	1 882,3	100 %	1 840,3	100 %	+42,0	+2,28 %
Marge brute globale	590,5	31,37 %	583,0	31,68 %	+7,5	+1,29 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
 ZONE RURALE	546,5	31,84 %	541,5	31,92 %	+5,0	+0,92 %
 GROS BOURG	628,3	31,44 %	620,3	31,96 %	+8,0	+1,30 %
 ZONE URBAINE	540,2	30,81 %	532,1	31,21 %	+8,1	+1,52 %
 CENTRE COMMERCIAL	908,1	31,35 %	893,8	31,67 %	+14,3	+1,60 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	244,8	31,75 %	246,8	31,89 %	-2,0	-0,82 %
De 1 000 € à < 1 500 €	393,0	31,11 %	393,0	31,01 %	-0,1	-0,02 %
De 1 500 € à < 2 000 €	543,7	31,19 %	539,8	31,63 %	+3,9	+0,73 %
De 2 000 € à < 2 500 €	704,6	31,51 %	695,7	31,96 %	+8,9	+1,29 %
De 2 500 € à < 4 000 €	945,1	31,48 %	927,2	31,95 %	+17,9	+1,93 %
>= 4 000 €	1 689,8	31,08 %	1 617,3	31,37 %	+72,5	+4,48 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et l'ensemble des honoraires) s'élève pour 2019 à 589.852 euros (31,34 % du C.A.H.T.) contre 582.347 euros (31,64 % du C.A.H.T.) en 2018 et progresse en valeur absolue de 7.506 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 30 % 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 inférieur à 1.000.000 d'euros pour lesquelles elle s'est dégradée (- 2.022 euros) 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	
Rappel C.A. H.T.	1 882,3	100 %	1 840,3	100 %	+42,0	+2,28 %
Charges Externes	97,5	5,18 %	95,2	5,17 %	+2,3	+2,42 %
Dont Loyer	26,8	1,43 %	26,0	1,41 %	+0,9	+3,42 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
 ZONE RURALE	84,0	4,89 %	82,6	4,87 %	+1,4	+1,69 %
 GROS BOURG	101,0	5,05 %	99,2	5,11 %	+1,9	+1,87 %
 ZONE URBAINE	94,7	5,40 %	91,6	5,37 %	+3,1	+3,40 %
 CENTRE COMMERCIAL	158,8	5,48 %	155,0	5,49 %	+3,8	+2,44 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	54,8	7,10 %	54,0	6,98 %	+0,8	+1,47 %
De 1 000 € à < 1 500 €	71,3	5,64 %	70,3	5,54 %	+1,0	+1,49 %
De 1 500 € à < 2 000 €	88,8	5,10 %	86,1	5,04 %	+2,8	+3,21 %
De 2 000 € à < 2 500 €	109,9	4,91 %	108,6	4,99 %	+1,3	+1,21 %
De 2 500 € à < 4 000 €	141,1	4,70 %	137,7	4,75 %	+3,5	+2,52 %
>= 4 000 €	271,6	5,00 %	257,4	4,99 %	+14,2	+5,52 %

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 5,18 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2019 de + 2,42 %. Nous constatons une importance relative de ces frais de structure en fonction de la taille de l'officine (économie d'échelle). Les pharmacies de centres commerciaux et de centres-villes ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. Les évolutions technologiques (site internet, robot, automate, PDA, matériel informatique) sont le plus souvent financées par de la location financière ou du leasing et contribuent, avec également leur coût de maintenance, à l'augmentation de ce poste.

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



05 / LES CHARGES EXTERNES

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

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

	2019		2018		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 882,3	100 %	1 840,3	100 %	+42,0	+2,28 %
Loyer	26,8	1,43 %	26,0	1,41 %	+0,9	+3,42 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
 ZONE RURALE	22,6	1,32 %	22,0	1,30 %	+0,6	+2,73 %
 GROS BOURG	26,7	1,33 %	25,8	1,33 %	+0,8	+3,23 %
 ZONE URBAINE	25,6	1,46 %	24,6	1,44 %	+1,0	+4,01 %
 CENTRE COMMERCIAL	52,4	1,81 %	50,5	1,79 %	+1,9	+3,67 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	14,9	1,92 %	14,5	1,88 %	+0,3	+1,99 %
De 1 000 € à < 1 500 €	19,6	1,55 %	19,1	1,51 %	+0,4	+2,33 %
De 1 500 € à < 2 000 €	26,3	1,51 %	23,8	1,40 %	+2,5	+10,32 %
De 2 000 € à < 2 500 €	29,6	1,32 %	28,5	1,31 %	+1,1	+3,79 %
De 2 500 € à < 4 000 €	39,4	1,31 %	38,4	1,32 %	+1,0	+2,56 %
>= 4 000 €	75,8	1,39 %	71,3	1,38 %	+4,5	+6,33 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 26.848 euros et représente 1,43 % 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 près de 2 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1.000.000 d'euros contre 1,31 % pour celles de plus de 2.000.000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres-villes a fortement progressé en 2019 (+ 4,01 %). Nous constatons dans toutes les catégories une hausse sensible de ce poste (+ 3,42 %). 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.	1 882,3	100 %	1 840,3	100 %	+42,0	+2,28 %
Charges de personnel	199,5	10,60 %	194,7	10,58 %	+4,8	+2,47 %
Cotisations sociales TNS	42,1	2,24 %	41,6	2,26 %	+0,5	+1,29 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
 ZONE RURALE	175,9	10,25 %	171,6	10,12 %	+4,3	+2,50 %
 GROS BOURG	211,5	10,58 %	207,3	10,68 %	+4,2	+2,04 %
 ZONE URBAINE	184,4	10,51 %	181,1	10,62 %	+3,3	+1,81 %
 CENTRE COMMERCIAL	338,1	11,67 %	321,7	11,40 %	+16,4	+5,11 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	71,0	9,21 %	73,2	9,46 %	-2,2	-3,02 %
De 1 000 € à < 1 500 €	129,4	10,25 %	127,1	10,03 %	+2,3	+1,84 %
De 1 500 € à < 2 000 €	180,7	10,37 %	175,2	10,27 %	+5,5	+3,12 %
De 2 000 € à < 2 500 €	231,7	10,36 %	228,8	10,51 %	+2,9	+1,27 %
De 2 500 € à < 4 000 €	330	10,99 %	320,5	11,05 %	+9,5	+2,96 %
>= 4 000 €	648,8	11,93 %	611,1	11,85 %	+37,6	+6,16 %

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 10,60 % du C.A.H.T. contre 10,58 % en 2018. Ils progressent de 2,47 % et montrent une augmentation sensible de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine. Seules 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	
Rappel C.A. H.T.	1 882,3	100 %	1 840,3	100 %	+42,0	+2,28 %
Cotisations sociales TNS	42,1	2,24 %	41,6	2,26 %	+0,5	+1,29 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
 ZONE RURALE	43,9	2,56 %	42,5	2,51 %	+1,4	+3,19 %
 GROS BOURG	43,0	2,15 %	42,9	2,21 %	+0,1	+0,24 %
 ZONE URBAINE	39,1	2,17 %	38,2	2,24 %	-0,1	-0,38 %
 CENTRE COMMERCIAL	51,4	1,77 %	49,8	1,76 %	+1,6	3,23 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	25,9	3,36 %	25,7	3,32 %	+0,3	+0,98 %
De 1 000 € à < 1 500 €	34,5	2,73 %	34,3	2,71 %	+0,2	+0,72 %
De 1 500 € à < 2 000 €	42,4	2,43 %	42,2	2,47 %	+0,2	+0,45 %
De 2 000 € à < 2 500 €	49,1	2,19 %	48,0	2,21 %	+1,1	+2,21 %
De 2 500 € à < 4 000 €	56,1	1,87 %	54,0	1,86 %	+2,1	+3,80 %
>= 4 000 €	70,4	1,29 %	73,3	1,42 %	-2,9	-3,97 %

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 2,24 % 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 CGP.**

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE DU PHARMACIEN TITULAIRE.

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2019		2018		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 882,3	100 %	1 840,3	100 %	+42,0	+2,28 %
Rémunération de gérance nette	49,0	2,60 %	48,1	2,61 %	+0,8	+1,75 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
 ZONE RURALE	49,2	2,87 %	49,2	2,84 %	+1,0	+2,17 %
 GROS BOURG	51,5	2,57 %	50,9	2,62 %	+0,5	+1,06 %
 ZONE URBAINE	44,2	2,52 %	43,4	2,55 %	+0,7	+1,69 %
 CENTRE COMMERCIAL	63,0	2,18 %	61,6	2,18 %	+1,4	+2,27 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	21,3	2,77 %	20,7	2,68 %	+0,6	+3,05 %
De 1 000 € à < 1 500 €	36,0	2,85 %	36,1	2,85 %	-0,1	-0,26 %
De 1 500 € à < 2 000 €	48,8	2,80 %	48,0	2,81 %	+0,9	+1,80 %
De 2 000 € à < 2 500 €	63,2	2,83 %	63,6	2,92 %	-0,3	-0,52 %
De 2 500 € à < 4 000 €	73,6	2,45 %	71,6	2,47 %	+2,0	+2,78 %
>= 4 000 €	85,0	1,56 %	76,3	1,48 %	+8,7	+11,35 %

En milliers d'euros



Compte tenu du fort développement des sociétés au cours de ces dernières années, 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 48.959 euros et représente 2,60 % du C.A.H.T. Le pharmacien titulaire consacre plus 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. 21.332 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 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	
Rappel C.A. H.T.	1 882,3	100 %	1 840,3	100 %	+42,0	+2,28 %
Excédent brut d'exploitation	240,6	12,78 %	242,0	13,15 %	-1,4	-0,58 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
 ZONE RURALE	232,3	13,54 %	235,6	13,89 %	-3,2	-1,38 %
 GROS BOURG	261,2	13,07 %	260,5	13,42 %	+0,8	0,29 %
 ZONE URBAINE	212,1	12,10 %	211,3	12,39 %	+0,8	0,36 %
 CENTRE COMMERCIAL	342,8	11,83 %	350,4	12,41 %	-7,6	-2,17 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	84,5	10,97 %	88,5	11,43 %	-3,9	-4,46 %
De 1 000 € à < 1 500 €	149,8	11,86 %	154,6	13,33 %	-4,7	-3,06 %
De 1 500 € à < 2 000 €	222,1	12,74 %	227,5	13,33 %	-5,4	-2,37 %
De 2 000 € à < 2 500 €	300,9	13,46 %	298,7	13,72 %	+2,2	+0,75 %
De 2 500 € à < 4 000 €	401,0	13,36 %	399,6	13,77 %	+1,4	+0,36 %
>= 4 000 €	661,7	12,17 %	637,4	12,36 %	+24,3	+3,81 %

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 240.311 euros (12,77 % du C.A.H.T.) contre 241.713 euros (13,13 % du C.A.H.T.) en 2018. L'E.B.E. a donc diminué en valeur absolue de - 1.402 euros. L'évolution significative de marge brute globale (+ 7.506 euros) n'a pas compensé l'évolution des charges externes (+ 2.303 euros), des impôts et taxes (+ 1.030 euros) et des frais de personnel (+ 4.814 euros). Les pharmacies réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 2.000.000 d'euros ont vu leur E.B.E. évoluer en valeur absolue. De façon plus inquiétante, les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 2.000.000 d'euros enregistrent un net recul de leur E.B.E..

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2019		2018		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	1 882,3	100,00 %	1 840,3	100,00 %	+42,0	+2,28 %
Ventes H.T.	1 676,7	89,08 %	1 649,0	89,61 %	+27,6	+1,68 %
Marge commerciale s/ ventes	386,5	23,05 %	393,2	23,85 %	-6,8	-1,72 %
Honoraires de dispensation + ROSP	160,3	8,52 %	147,7	8,03 %	+12,6	+8,56 %
Autres prestations	45,3	2,41 %	43,5	2,37 %	+1,7	+3,99 %
Sous-traitance	1,5	0,08 %	1,4	0,08 %	+0,1	+6,64 %
Marge Brute Globale	590,5	31,37 %	583,0	31,68 %	+7,5	+1,29 %
Charges externes	97,5	5,18 %	95,2	5,17 %	+2,3	+2,42 %
Dont Loyer Pharmacie	26,8	1,43 %	26,0	1,41 %	+0,9	+3,42 %
Valeur Ajoutée	493,1	26,19 %	487,8	26,51 %	+5,2	+1,07 %
Impôts et taxes	11,4	0,60 %	10,3	0,56 %	+1,0	+9,98 %
Frais de personnel	199,5	10,60 %	194,7	10,58 %	+4,8	+2,47 %
Cotisations TNS	42,1	2,24 %	41,6	2,26 %	+0,5	+1,29 %
Excédent Brut d'Exploitation	240,6	12,78 %	242,0	13,15 %	-1,4	-0,58 %
Transferts charges / Autres produits	7,5	0,40 %	7,8	0,42 %	-0,3	-3,39 %
Dotations aux amortissements	20,4	1,08 %	21,9	1,19 %	-1,5	-6,71 %
Résultat financier	-9,2	-0,49 %	-11,1	-0,60 %	+1,9	-17,09 %
Résultat exceptionnel	-1,1	-0,06 %	-3,8	-0,20 %	+2,7	-71,26 %
Résultat retraité EI	217,4	11,55 %	213,1	11,58 %	+4,4	+2,05 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, nous constatons une évolution de la marge brute globale dopée par l'activité réglementée à 2,10 % (+ 2,54 %). 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. Toutefois, cette évolution n'a pas compensé la hausse des charges d'exploitation (frais généraux, impôts et taxes et frais de personnel).

Nous assistons à de grandes disparités d'une officine à l'autre, les pharmacies réalisant un C.A.H.T. de moins de 2.000.000 d'euros ont constaté une baisse de rentabilité, les écarts se creusent en fonction de la taille de l'officine. Nous observons, cette année, une baisse de l'E.B.E. (- 1.403 euros) malgré l'accroissement de l'activité. Le résultat net ressort à 217.417 euros (11,55 % 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
$\text{C.A. T.T.C.} \div \text{E.T.P.}$	312,2	306,5

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 312.208 euros.

STOCK MOYEN

	2019	2018
$\text{Stock initial} + \text{Stock final} \div 2$	168,6	166,1

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2019	2018
$\text{Coût d'achat des marchandises vendues} \div \text{Stock moyen}$	7,66	7,57

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2019	2018
$360 \text{ jours} \div \text{Vitesse de rotation}$	48 jours	48 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 48 jours d'achat et reste stable par rapport à l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2019	2018
$\text{Créances clients} \times 360 \text{ jours}$	38,2	37,9
$\div \text{C.A. T.T.C.}$	7 jours	8 jours

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

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2019	2018
$\text{Dettes fournisseurs} \times 360 \text{ jours}$	153,6	154,5
$\div \text{Achat de marchandises T.T.C.}$	39 jours	40 jours

L'encours fournisseurs est de 39 jours d'achat et couvre le financement du stock à hauteur de 91 % de son montant.

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2019	2018
Dettes financières ÷ C.A. H.T.	30,56 %	34,32 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 30 % 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 financières -	188,1	178,2	+9,8
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 9.847 euros pour atteindre 188.066 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2019	2018	VARIATION
Actif circulant -			
Dettes d'exploitation	44,4	34,8	+9,6

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 9 jours de chiffre d'affaires et progresse cette année de 9.595 euros.

TRÉSORERIE

	2019	2018	VARIATION
Fonds de roulement			
- Besoin en fonds de roulement	143,6	143,4	+0,3

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie est stable et s'élève à 143.627 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

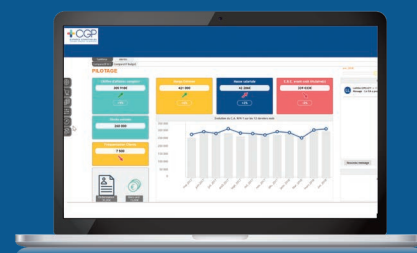
AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2019	2018
Capitaux propres ÷ Total du bilan	0,55	0,51

L'autonomie financière, mesurée par le niveau des capitaux propres, progresse au fur et à mesure du désendettement constaté par le remboursement de l'emprunt d'acquisition. Les capitaux propres représentent 55 % du total du bilan contre 51 % 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



LA FORCE D'UN RÉSEAU

• Nord-Ouest

COHESIO

Expert : H. Charbonneau
20 place Littré - 50300 Avranches
Tél. : 02 33 58 47 69
E-mail : avanches@cohesio.net - www.cohesio.net

COHESIO

Expert : J.C. Balanant
18 boulevard Jean Mermoz
22700 Perros-Guirec
Tél. : 02 96 23 16 11
E-mail : perros@cohesio.net - www.cohesio.net

COHESIO

Experts : A. Imbert, J.C. Balanant,
H. Charbonneau, M. Passais
Avenue du Chalutier le Forban
BP 419 - 22194 Plérin Cedex
Tél. : 02 96 58 62 10
E-mail : plerin@cohesio.net - www.cohesio.net

COHESIO

Immeuble « Les Galaxies »
Experts : P. Le Garrec, L. Talec
38 rue Marcel Paul - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 09 43
E-mail : quimper@cohesio.net - www.cohesio.net

COHESIO

Experts : P. Denis, G. Steunou, C. Pautrel-Glez,
C. Pavoine, S. Mondher, C. Laurent
105 avenue Henri Fréville
BP 90142 - 35201 Rennes Cedex 2
Tél. : 02 99 50 31 92
E-mail : rennes@cohesio.net - www.cohesio.net

COHESIO

Experts : P. Le Garrec, C. Pautrel-Glez
3 allée François-Joseph Broussais - 56000 Vannes
Tél. : 02 22 48 11 70
E-mail : vannes@cohesio.net - www.cohesio.net

SARL CABINET LE ROUX

Expert : P. Le Roux
Centre Commercial Les Châtelets
BP 40333 - 44203 Nantes Cedex 2
Tél. : 02 40 04 18 44
E-mail : scleroux@wanadoo.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES

Experts : J. Lecœur, L. Lepelletier, C. Labois, J.S. Beau
E. Delaubert, S. Delaunay, D. Landouzy, D. Brionne
Parc Athéna - 8 rue Jane Addams
14280 Saint-Contest
Tél. : 02 31 94 50 43
E-mail : accueil.caen@llaec.fr - www.llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES

Experts : C. Labois, E. Delaubert, S. Delaunay
Avenue du Cantipou - Parc de l'Estuaire
76700 Harfleur
Tél. : 02 35 49 33 80
E-mail : accueil.lehavre@llaec.fr - www.llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES

Experts : C. Labois, E. Delaubert, D. Brionne
5 espace des Foudriots
76410 Saint-Aubin-lès-Elbeuf
Tél. : 02 32 96 94 00
E-mail : accueil.rouen@llaec.fr - www.llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES

Experts : J. Lecœur, E. Delaubert, D. Brionne
Technopôle de l'Université
72 avenue Olivier Messiaen - Bât. A
72000 Le Mans
Tél. : 02 43 23 00 81
E-mail : accueil.jemans@llaec.fr - www.llaec.fr

• Nord et Nord-Est

FCF

Experts : J.A. Aubrun, P. Betremieux, M. Ciarletta, O. Desplats,
B. Legrand, L. Maertens, P. Maillet, V. Suing
Avocat : ML Maertens
117 rue Nationale - 59700 Marqu'en-Barœul
Tél. : 03 20 14 94 14
E-mail : cabinet@fconseil.com - www.fconseil.com

EXPERTIS CFE NANCY

Expert : F. Petitdemange
2 allée d'Evry - CS 60132
54600 Villers-lès-Nancy
Tél. : 03 83 67 69 00
E-mail : nancy@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

EXPERTIS CFE ÉPINAL

Expert : I. Métais
9 rue Roland Théri - 88000 Épinal
Tél. : 03 29 34 31 27
E-mail : epinal@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

EXPERTIS CFE TOUL

Expert : J.-L. Viaux
27 rue Gengoult - 54200 Toul
Tél. : 03 83 65 36 00
E-mail : toul@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

EXPERTIS CFE FREYMING-MERLEBACH

Expert : F. Infantino-Rebeschini
1 rue Basse - 57800 Freyming-Merlebach
Tél. : 03 87 29 29 30
E-mail : merlebach@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

SALMON EXPERTISE COMPTABLE

Membre du groupe **EXPERTIS CFE YUTZ-THIONVILLE**
Expert : A. Salmon
1A avenue des Nations - 57970 Yutz
Tél. : 03 82 34 05 34
E-mail : yutz@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

EXPERTIS 2M METZ

Membre du groupe **EXPERTIS CFE**
Expert : A. Salmon
16 avenue Sébastopol - 57070 Metz
Tél. : 03 87 68 38 00
E-mail : metz@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

FIGEC MEUSE VERDUN

Membre du groupe **EXPERTIS CFE**
Expert : C. Hermal
Actipôle Verdun Sud - 1 rue Daniel Mornet
BP 70057 - 55102 Verdun Cedex
Tél. : 03 29 86 01 90
E-mail : figec.meuse@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

CLEON MARTIN BROICHOT

Experts : P. Cleon, L. Martin, N. Saillard, T. Paulin
7 rue Marguerite Yourcenar
21000, DIJON
Tél. : 03 80 53 18 53
E-mail : cmb@ecomb.com - www.cleon-martin-broichot.com

• Sud-Est

C2C PHARMA

Experts : L. Canesi, N. Tri kian, R. Agathe, C. Martini
Immeuble Paul Cézanne
15 rue du Dr Zamenhof - 13016 Marseille
Tél. : 04 91 11 00 00
E-mail : contact@c2cpharma.com - www.c2cpharma.com

C2C CORSE

Maison près de l'Aqueduc - 20167 Mezzavia
Tél. : 04 95 10 93 00
E-mail : contact@c2cpharma.com - www.c2cpharma.com

CODEx LYON

Experts : G. De Marchi, P. Ribac
17 quai Joseph Gillet - 69004 Lyon
Tél. : 04 78 38 10 60
E-mail : contact@codex-lyon.fr

CODEx GRENOBLE

Experts : G. De Marchi, P. Ribac
Le Royal II - 3 allée des Centaures - 38240 Meylan
Tél. : 04 76 61 99 38
E-mail : contact@codex-meylan.fr

• Sud-Ouest

ADC EXPERTISE & FINANCE

Experts : M. Camilleri, F. Merigot
5 allée de Maison Rouge - 87410 Le Palais-sur-Vienne
Tél. : 05 55 32 22 8
E-mail : adc.lepalais@orange.fr - www.adc87.com

AUDEFI

Experts : X. Blanc, S. Boutramt, B. Dezeyraud,
J. Lebrin, C. Terrade, F. Vigier, V. Baron
4 rue Legouvé - 87000 Limoges
Tél. : 05 55 32 50 32
E-mail : contact@audefi.fr - www.audefi.fr

ASPART

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

C2C - KATAR

Expert : P. Castel
Chemin des Incantados - 11190 Couiza
Tél. : 04 68 74 70 10
E-mail : contact@c2cpharma.com - www.c2cpharma.com

EXTENCIA ANGLÉT

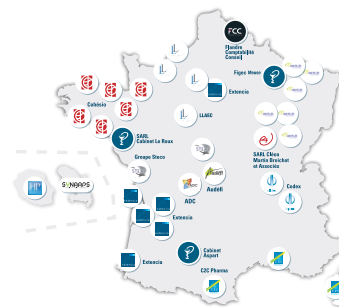
Experts : B. Boirie, M. Grosse, T. Grosse, J. Grosse
Centre d'affaires ERDI@N - 10 allée Vega - 64600 Anglet
Tél. : 05 59 52 88 55
E-mail : extenciaanglet@extencia.fr - www.extencia.fr

EXTENCIA BORDEAUX

Experts : D. Ascaratell, B. Boirie,
C. Bourdier, M. Grosse, W. Motard, J. Grosse, T. Grosse
2 rue Claude Boucher
CS 70021 - 33070 Bordeaux Cedex
Tél. : 05 57 10 28 28
E-mail : extencia@extencia.fr - www.extencia.fr

EXTENCIA BRUGES

Experts : C. Bourdier, W. Motard
21 rue Daugère
33520 Bruges
Tél. : 05 57 10 28 28
E-mail : extencia@extencia.fr - www.extencia.fr



EXTENCIA LANGON

Expert : W. Motard
18 cours des Carmes - 33210 Langon
Tél. : 05 56 76 11 96
E-mail : extencialangon@extencia.fr - www.extencia.fr

EXTENCIA LIBOURNE

Expert : W. Motard
85 route de Saint-Émilion - BP 101 - 33501 Libourne Cedex
Tél. : 05 57 25 22 52
E-mail : extencialibourne@extencia.fr - www.extencia.fr

EXTENCIA LESPARRE-MÉDOC

Experts : B. Boirie, C. Bourdier, D. Brachet
17-19 route de Bordeaux - BP 56 - Drayton Square
33341 Lesparre-Médoc Cedex
Tél. : 05 56 41 03 68
E-mail : extenciamedoc@extencia.fr - www.extencia.fr

EXTENCIA VILLENAVE D'ORNON

Expert : C. Bourdier
21 rue Jean Bonnardel - Immeuble Topaze
33140 Villenave D'Ornon
Tél. : 05 56 87 06 24
E-mail : extenciavilleneuve@extencia.fr - www.extencia.fr

STECO - SITE DE POITIERS

Expert : M. P. Gandouin
1 rue Louis Proust - BP 1069 - 86061 Poitiers Cedex 9
Tél. : 05 49 58 05 05
E-mail : mpgandouin@steco.fr - www.steco.fr

STECO - SITE DE LA ROCHELLE

Expert : D. Simonneau
5 rue François Hennebique - 17140 Lagard
Tél. : 02 47 77 22 22
E-mail : dsimonneau@steco.fr - www.steco.fr

• Paris Île-de-France

EXTENCIA PARIS

Expert : D. Ascaratell
17 Rue de la Victoire, 75009 Paris
Tél. : 05 56 41 03 68
E-mail : extenciamedoc@extencia.fr - www.extencia.fr

• Départements d'Outre-Mer

SYNAAPS

Experts : F. Bonniol, C. Chasseur, O. Perronnelle
Immeuble Hexagone - ZI Petite Cocotte - 97224 Ducos
Tél. : 05 96 77 05 85
E-mail : cchasseur@synaaps.fr - www.synaaps.fr

HP CONSEILS TAMPON

Experts : M. Patel, F. Hoareau
33, rue Marius et Ary Leblond
97430 Tampon - La Réunion
Tél. : 02 62 25 15 15
E-mail : contact@hpcconseils.com - www.hpcconseils.com

HP CONSEILS SAINT-JOSEPH

Experts : M. Patel, F. Hoareau
3, rue Raphaël Babet - 97480 Saint-Joseph - La Réunion
Tél. : 02 62 25 15 15
E-mail : contact@hpcconseils.com - www.hpcconseils.com

HP CONSEILS SAINT-DENIS

Experts : M. Patel, F. Hoareau
124, rue Léopold Rambaud
97490 Sainte-Clotilde - La Réunion
Tél. : 02 62 25 15 15
E-mail : contact@hpcconseils.com - www.hpcconseils.com

HP CONSEILS LE PORT

Experts : M. Patel, F. Hoareau
16 Avenue de la Commune de Paris - 97420 Le Port - La Réunion
Tél. : 02 62 25 15 15
E-mail : contact@hpcconseils.com - www.hpcconseils.com

HP CONSEILS SAINT-PAUL

Experts : M. Patel, F. Hoareau
317 Chaussée Royale - 97460 Saint-Paul - La Réunion
Tél. : 02 62 25 15 15
E-mail : contact@hpcconseils.com - www.hpcconseils.com

HP CONSEILS SAINT-PIERRE, SIÈGE SOCIAL

Experts : M. Patel, F. Hoareau
165, rue Marius et Ary Leblond - 97410 Saint-Pierre - La Réunion
Tél. : 02 62 25 15 15
E-mail : contact@hpcconseils.com - www.hpcconseils.com

