CGP
EXPERTS COMPTABLES
Conseil - Gestion - Pharmacie

Le cabinet EXTENCIA est membre du réseau CGP, qui accompagne aujourd'hui de nombreuses officines.

CGP est un groupement national d'experts-comptables spécialistes de la gestion d'officines pharmaceutiques. Avec plus de 30 ans d'expertise, 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.**

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

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

LYON
17 quai Joseph Gillet
CS 60423
69316 **Lyon** Cedex 4
04 78 38 10 60
contact@codex-lyon.fr

GRENOBLE
Le Royal II
3 allée des Centaurées
38240 **Meylan**
04 76 18 59 70
contact@codex-meylan.fr

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

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

VILLENAVE D'ORNON
2 rue Jean Bonnardel
Immeuble Topaze
33140 **Villenave d'Ornon**
05 56 87 06 24
extenciavillenave@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

extencia
EXPERTS COMPTABLES

MEMBRE INDÉPENDANT
AUDECIA | GROUPEMENT DE CABINETS INDÉPENDANTS D'EXPERTISE COMPTABLE ET DE COMMISSARIAT AUX COMPTES

©2020 / CGP Parkeretparker.fr

extencia.fr

extencia
EXPERTS COMPTABLES

STATISTIQUES
RÉGIONALES DE LA PHARMACIE
RÉGION AQUITAINE

ÉDITION 2020
SUR UN ÉCHANTILLON DE **216 OFFICINES**

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP

LES JOURNÉES **DE L'INSTALLATION**
SAISON 14
29 SEPTEMBRE 2020

LA JOURNÉE **DES TITULAIRES**
SAISON 14
REPORTÉE À L'AUTOMNE 2020

PLUS D'INFORMATIONS SUR :
extencia.fr

ÉDITO

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

EXTENCIA est un cabinet d'expertise comptable spécialisé dans la gestion 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 EXTENCIA FAIT PARTIE DU RÉSEAU CGP

Cela fait plus de 30 ans que les experts comptables CGP vous accompagnent au quotidien dans la gestion de votre officine et dans l'évolution de votre métier. Nous avons une conception, un état d'esprit commun avec vous, nous partageons la même philosophie : **des libéraux au service des libéraux.** 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 216 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.**

Nous réalisons cette plaquette statistiques de la manière la plus précise et claire possible sur un **échantillon de 216 officines clientes.**

LES EXPERTS EXTENCIA
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2019	2018
Dettes financières ÷ C.A. H.T.	29,48 %	33,10 %

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 + Dette financière - Actif Immobilisé	172,5	167,4	+5,1

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 5 100 euros pour atteindre 172 500 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2019	2018	VARIATION
Actif circulant - Dettes d'exploitation	48,5	39,7	+8,8

En milliers d'euros

L'activité officinale nécessite peu de besoins de trésorerie pour couvrir son cycle d'exploitation. Le besoin en fonds de roulement représente environ 10 jours de chiffre d'affaires et progresse cette année de 8 800 euros.

TRÉSORERIE

	2019	2018	VARIATION
Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement	124,0	127,7	-3,7

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie est stable et s'élève à 124 000 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2019	2018
Capitaux propres ÷ Total du bilan	0,54	0,50

En milliers d'euros

L'autonomie financière, mesurée par le niveau des capitaux propres, progresse au fur et à mesure du désendettement constaté par le remboursement de l'emprunt d'acquisition. Les capitaux propres représentent 54 % du total du bilan contre 50 % l'an dernier.

VIEW PHARMA by 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

CONÇUE PAR LA COMMISSION TECHNIQUE CGP

SOMMAIRE

1. STATISTIQUES EXTENCIA 4

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

2. POPULATION ÉTUDIÉE 5

- Répartition par zones géographiques
- Répartition par tranches de chiffre d'affaires
- Répartition par formes juridiques

3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ ..... 6 à 9

- Évolution des ventes
- Chiffre d'affaires
- Honoraires de dispensation
- 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
- Loyer

6. LES CHARGES DE PERSONNEL ..... 13 à 15

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

7. ANALYSE DES RENTABILITÉS ..... 16 à 17

- Excédent Brut d'Exploitation
- Soldes intermédiaires de gestion

8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE ..... 18 à 19

- Rendement par intervenant à l'officine
- Stock moyen
- Vitesse de rotation du stock
- Nombre de jours d'achats couverts par le stock
- Durée du crédit clients
- Durée du crédit fournisseurs
- Taux d'endettement
- Fonds de roulement
- Besoin en fonds de roulement
- Trésorerie
- Autonomie financière

01 / STATISTIQUES EXTENCIA 2020

ACQUISITION ET FINANCEMENT, LES CHIFFRES CLÉS DE TOUT UN SECTEUR

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

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

	2019	2018	2017	2016	2015	2014
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 659	1 583	1 211	1 072	1 315	863
APPORT PERSONNEL	293	301	233	229	307	227
%	18 %	19 %	20 %	21 %	23 %	26 %
% DU C.A. H.T.	84 %	82 %	81 %	84 %	81 %	81 %
MULTIPLE DE L'E.B.E.(1)	6,94	6,91	6,88	6,96	7,11	7,13

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

En milliers d'euros

Le montant de l'apport reste significatif pour sécuriser l'installation compte tenu du manque de visibilité économique en matière de chiffre d'affaires et de marge.

En 2019, le nombre de cession a été relativement stable dans notre région alors qu'il a augmenté de plus de 50 % dans les cabinets du réseau CGP.
Le plus remarquable dans cette étude est l'augmentation continue du prix d'achat moyen sur les 6 années en référence. Il s'élève à 1 659 000 euros contre 1 583 000 euros en 2018. Mais paradoxalement, près de 40 % de nos cessions portent sur des officines dont le C.A.H.T. est proche de 1 000 000 d'euros. C'est un petit rebond par rapport au constat des années passées.

L'apport personnel représente environ 18 % 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 baisse d'apport personnel. 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.

Enfin, notons que les boosters d'apport participent aussi à cette baisse relative d'apport personnel en attendant, dans les cessions 2020, l'impact de l'aide à l'installation de la CAVP. La taille de l'officine reste un élément déterminant du prix de cession. Dans notre panel, une cession s'est négociée à 100 % pour un C.A.H.T. supérieur à 5 000 000 € alors qu'une pharmacie dont le C.A. est inférieur à 1 000 000 € a été vendue 63 % du C.A.H.T.

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

Le prix d'achat moyen représente 6,94 fois l'E.B.E.

À partir de notre échantillon de 13 cessions réalisées au sein de notre cabinet, le prix d'achat moyen (1 659 000 euros) représente 6,94 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur une base nette annuelle de 42 000 euros, soit 3 500 euros nets mensuels.

Nous observons, une légère augmentation du prix de cession exprimé en multiple de l'E.B.E. (6,94 contre 6,91 fois l'E.B.E. en 2018).

L'application de l'avenant 11 et l'augmentation significative des médicaments chers au cours des deux dernières années imposent 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. 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.

Enfin, la taille de l'officine, sa situation géographique, son environnement médical et commercial, sa rentabilité actuelle et future jouent et joueront un rôle essentiel dans la détermination de son prix de cession.

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

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

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
ZONE RURALE	84	38,89 %
GROS BOURG	51	23,61 %
ZONE URBAINE	72	33,33 %
CENTRE COMMERCIAL	9	4,17 %
TOTAL	**216**	**100 %**

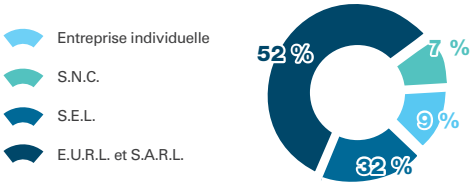
RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	41	18,98 %
De 1 000 € à < 1 500 €	48	22,22 %
De 1 500 € à < 2 000 €	51	23,61 %
De 2 000 € à < 2 500 €	36	16,67 %
De 2 500 € à < 4 000 €	29	13,43 %
> = 4 000 €	11	5,09 %
TOTAL	**216**	**100 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	20	9,26 %
S.N.C.	14	6,48 %
S.E.L.	70	32,41 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	112	51,85 %
TOTAL	**216**	**100 %**



À partir d'un échantillon de 216 officines sélectionnées parmi les pharmacies clientes de notre cabinet d'expertise comptable, membre du 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 plus de 90% 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.

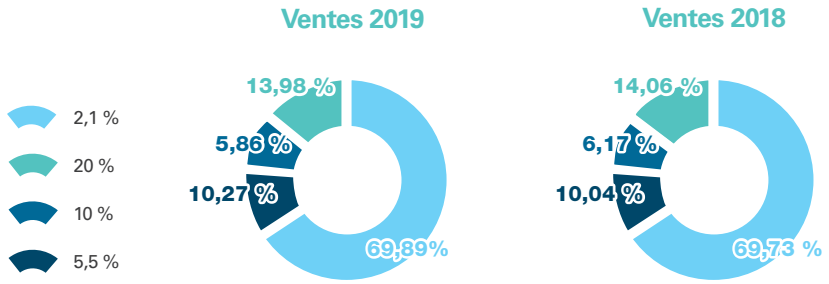
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ÉVOLUTION DES VENTES

RÉPARTITION DES VENTES

	2019	2018	VARIATION (%)
Ventes H.T.	**1 713,0**	**1 668,3**	**+2,68 %**
2,1 [1] %	1 197,2	1 163,3	**+2,91 %**
5,5 %	176,0	167,5	**+5,04 %**
10 %	100,5	102,9	**-2,42 %**
20 %	239,5	234,6	**+2,05 %**
[1] Hors honoraires de dispensation	**160,5**	**146,8**	**+9,27 %**

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	8,8 %	22,2 %	39,4 %	28,7 %

Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) sont en nette progression par rapport à 2018 (+ 2,68 %).

Cette moyenne cache de grandes disparités d'une pharmacie à l'autre, un petit 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 + 2,91 % portée à + 3,63 % 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 + 2,14 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 5,04 % pour le 5,5 %, dopé par le développement du marché des compléments alimentaires, de l'aromathérapie et la nutrition, + 2,05 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription. Enfin, le marché de l'OTC enregistre un net recul de - 2,42 % marqué par l'attirance des consommateurs vers les médecines naturelles au détriement 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)	1 921,8	1 860,4	+61,5	+3,30 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019	2018	VARIATION (%)	
ZONE RURALE	1 764,8	1 726,0	+38,8	+2,25 %
GROS BOURG	2 254,0	2 138,4	+115,6	+5,41 %
ZONE URBAINE	1 760,9	1 711,2	+49,7	+2,91 %
CENTRE COMMERCIAL	2 420,2	2 353,8	+66,5	+2,82 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019	2018	VARIATION	
< 1 000 €	745,2	746,7	-1,5	-0,20 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 281,3	1 251,7	+29,6	+2,36 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 712,6	1 675,7	+36,9	+2,20 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 214,0	2 149,2	+64,9	+3,02 %
De 2 500 € à < 4 000 €	3 119,9	3 021,6	+98,3	+3,25 %
>= 4 000 €	5 925,3	5 472,8	+452,4	+8,27 %

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 + 3,30 % 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 (+ 3,63 %). 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 1 000 000 d'euros ont constaté une nouvelle baisse de leur activité (- 0,20 %). 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 (+ 5,41 %). Les pharmacies dont le C.A.H.T. est supérieur à 1 000 000 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'accentuer 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 boites 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	1 713,0	89,14 %	1 668,3	89,68 %	+44,7	+2,68 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	160,5	8,35 %	146,8	7,89 %	+13,6	+9,27 %
AUTRES PRESTATIONS	48,4	2,52 %	45,2	2,43 %	+3,2	+7,03 %
VENTES + PRESTATIONS	**1 921,8**	**100 %**	**1 860,4**	**100 %**	**+61,5**	**+3,30 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION (%)	
ZONE RURALE	154,1	8,73 %	143,5	8,31 %	+10,6	+7,39 %
GROS BOURG	189,8	8,42 %	170,8	7,99 %	+19,0	+11,13 %
ZONE URBAINE	144,0	8,18 %	130,7	7,64 %	+13,3	+10,17 %
CENTRE COMMERCIAL	185,0	7,64 %	171,3	7,28 %	+13,7	+7,99 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION (%)	
< 1 000 €	73,7	9,89 %	67,6	9,05 %	+6,2	+9,12 %
De 1 000 € à < 1 500 €	107,7	8,41 %	99,2	7,92 %	+8,6	+8,65 %
De 1 500 € à < 2 000 €	145,5	8,50 %	132,3	7,90 %	+13,2	+9,96 %
De 2 000 € à < 2 500 €	179,2	8,09 %	176,0	8,19 %	+3,1	+1,79 %
De 2 500 € à < 4 000 €	263,7	8,45 %	237,1	7,85 %	+26,6	+11,22%
>=4 000 €	405,1	6,84 %	405,1	7,40 %	0,0	0,00 %

En milliers d'euros

Les honoraires ont largement progressé par la mise en place au 1er Janvier 2019 des nouveaux honoraires à l'ordonnance (+ 13 600 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 8,35 % du CA 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

ÉVOLUTION DES PRESTATIONS DE SERVICES

	2019 (%)		2018 (%)		VARIATION (%)	
RAPPEL C.A. H.T.	1 921,8	100 %	1 860,4	100 %	+61,5	+3,30 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	48,4	2,52 %	45,2	2,43 %	+3,2	+7,03 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019 (%)		2018 (%)		VARIATION (%)	
ZONE RURALE	52,3	2,96 %	48,8	2,83 %	+3,5	+7,27 %
GROS BOURG	54,1	2,40 %	48,9	2,29 %	+5,2	+10,63 %
ZONE URBAINE	40,1	2,28 %	38,0	2,22 %	+2,1	+5,56 %
CENTRE COMMERCIAL	45,2	1,87 %	48,3	2,05 %	-3,2	-6,54 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	21,0	2,81 %	19,1	2,56 %	+1,9	+9,86 %
De 1 000 € à < 1 500 €	29,8	2,33 %	28,5	2,28 %	+1,3	+4,58 %
De 1 500 € à < 2 000 €	44,6	2,60 %	40,4	2,41 %	+4,2	+10,44 %
De 2 000 € à < 2 500 €	54,8	2,48 %	50,3	2,34 %	+4,5	+8,88 %
De 2 500 € à < 4 000 €	79,1	2,53 %	76,3	2,53 %	+2,7	+3,57 %
>= 4 000 €	153,2	2,59 %	144,4	2,64 %	+8,8	+6,12 %

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, 48 400 euros contre 45 200 euros en 2018, soit une progression de près de 3,2 %.

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.

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.	1 921,8	100 %	1 860,4	100 %	+61,5	+3,30 %
Marge brute totale	**586,2**	**30,50 %**	**575,7**	**30,95 %**	**+10,5**	**+1,82 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
ZONE RURALE	554,8	31,44 %	550,0	31,86 %	**+4,8**	**+0,88 %**
GROS BOURG	699,2	31,02 %	671,8	31,42 %	**+27,4**	**+4,07 %**
ZONE URBAINE	523,0	29,70 %	519,5	30,36 %	**+3,5**	**+0,67 %**
CENTRE COMMERCIAL	744,6	30,77 %	720,8	30,62 %	**+23,8**	**+3,31 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	236,9	31,79 %	235,9	31,60 %	**+1,0**	**+0,42 %**
De 1 000 € à < 1 500 €	386,5	30,16 %	384,6	30,72 %	**+1,9**	**+0,49 %**
De 1 500 € à < 2 000 €	519,1	30,31 %	515,7	30,77 %	**+3,4**	**+0,66 %**
De 2 000 € à < 2 500 €	696,0	30,98 %	676,4	31,47 %	**+9,6**	**+1,42 %**
De 2 500 € à < 4 000 €	958,7	30,73 %	942,5	31,19 %	**+16,2**	**+1,72 %**
>= 4 000 €	1 844,4	31,13 %	1 739,8	31,79 %	**+104,6**	**+6,01 %**

En milliers d'euros

La marge brute globale (intégrant les prestations de services et l'ensemble des honoraires) s'élève pour 2019 à 586 200 euros (30,50 % du C.A.H.T.) contre 575 700 euros (30,95 % du C.A.H.T.) en 2018 et progresse en valeur absolue de 10 500 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 30 % de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. Toutes les officines ont vu leur marge évoluer en valeur même si les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 000 000 d'euros stagnent compte tenu de leur 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.	1 921,8	100 %	1 860,4	100 %	+61,5	+3,30 %
Charges externes	100,4	5,22 %	98,2	5,28 %	+2,1	+2,18 %
Dont loyer	30,7		29,3		+1,3	+4,57 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
ZONE RURALE	94,2	5,34 %	95,4	5,53 %	-1,2	-1,28 %
GROS BOURG	114,5	5,08 %	107,9	5,05 %	+6,6	+6,12 %
ZONE URBAINE	90,5	5,14 %	87,5	5,11 %	+3,0	+3,41 %
CENTRE COMMERCIAL	156,8	6,48 %	155,3	6,60 %	+1,4	+0,93 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	58,5	7,85 %	57,3	7,68 %	+1,2	+2,01 %
De 1 000 € à < 1 500 €	75,2	5,87 %	76,4	5,85 %	+2,0	+2,77 %
De 1 500 € à < 2 000 €	83,3	4,86 %	83,7	4,62 %	+5,8	+7,52 %
De 2 000 € à < 2 500 €	118,3	5,34 %	101,2	5,84 %	-7,2	-5,73 %
De 2 500 € à < 4 000 €	147,4	4,72 %	143,9	4,76 %	+3,5	+2,41 %
>= 4 000 €	277,0	4,67 %	260,1	4,75 %	+16,9	+6,50 %

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 5,22 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2019 de +2,18 %. Nous constatons une importance relative de ces frais de structure en fonction de la taille de l'officine (économie d'échelle). Les pharmacies de centres commerciaux ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. Les évolutions technologiques (Site internet, robot, automate, PDA, matériel informatique) sont le plus souvent financées par de la location financière ou du leasing et contribuent, avec également leur coût de maintenance, à l'augmentation de ce poste.

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

05 / LES CHARGES EXTERNES

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

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

	2019		2018		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 923,8	100 %	1 860,4	100 %	**+63,5**	**+3,41 %**
Loyer	**30,7**	1,59 %	**29,3**	1,58 %	**+1,3**	**+4,57 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
ZONE RURALE	28,3	1,60 %	27,3	1,58 %	**+1,0**	**+3,66 %**
GROS BOURG	35,3	1,57 %	32,8	1,53 %	**+2,5**	**+7,70 %**
ZONE URBAINE	27,2	1,55 %	26,3	1,54 %	**+0,9**	**+3,45 %**
CENTRE COMMERCIAL	54,7	2,26 %	53,4	2,27 %	**1,3**	**+2,40 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	17,8	2,39 %	17,5	2,34 %	**+0,3**	**+1,79 %**
De 1 000 € à < 1 500 €	24,1	1,88 %	23,6	1,89 %	**+0,5**	**+2,19 %**
De 1 500 € à < 2 000 €	30,0	1,75 %	23,9	1,43 %	**+6,1**	**+25,61 %**
De 2 000 € à < 2 500 €	34,1	1,54 %	31,6	1,47 %	**+2,5**	**+7,79 %**
De 2 500 € à < 4 000 €	44,7	1,43 %	44,8	1,48 %	**-0,1**	**-0,20 %**
>= 4 000 €	88,7	1,50 %	79,7	1,46 %	**+8,9**	**+11,18 %**

En milliers d'euros

Le loyer moyen ressort à 30 700 euros et représente 1,60 % du C.A.H.T., il pèse pour près d'un tiers dans le montant total des frais généraux. Le loyer est plus élevé dans notre région que la moyenne nationale. Nous constatons une économie d'échelle en fonction de la taille de l'officine.

Il représente plus de 2 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 000 000 d'euros contre environ 1,5 % pour celles de plus de 2 000 000 d'euros. Le loyer moyen a fortement progressé en 2019 (+ 4,57 %). Nous constatons dans toutes les catégories une hausse sensible de ce poste. La taille de plus en plus importante des locaux officinaux impacte ces chiffres. 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.	1 921,8	100 %	1 860,4	100 %	+61,5	+3,30 %
Charges de personnel	191,2	9,95 %	185,7	9,98 %	+5,5	+2,98 %
Cotisations sociales TNS	40,9	2,13 %	40,2	2,16 %	+0,7	+1,75 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
ZONE RURALE	176,6	10,00 %	173,3	10,04 %	+3,3	+1,92 %
GROS BOURG	240,7	10,68 %	227,5	10,64 %	+13,2	+5,81 %
ZONE URBAINE	163,5	9,29 %	162,7	9,51 %	+0,8	+0,51 %
CENTRE COMMERCIAL	270,1	11,16 %	249,1	10,58 %	+21,0	+8,44 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	70,9	9,51 %	71,3	9,55 %	-0,4	-0,54 %
De 1 000 € à < 1 500 €	121,5	9,49 %	120,1	9,60 %	+1,4	+1,18 %
De 1 500 € à < 2 000 €	177,3	10,35 %	174,5	10,42 %	+2,8	+1,61 %
De 2 000 € à < 2 500 €	215,9	9,75 %	213,8	9,95 %	+2,1	+0,97 %
De 2 500 € à < 4 000 €	297,1	9,52 %	292,4	9,68 %	+4,8	+1,63 %
>= 4 000€	675,7	11,40 %	603,7	11,03 %	+72,1	+11,94 %

En milliers d'euros

Les frais de personnel incluent les salaires bruts versés aux salariés et les charges patronales correspondantes. Les rémunérations et cotisations sociales du pharmacien titulaire sont ici exclues de ce ratio.

Cette année, les frais de personnel représentent 9,95 % du C.A.H.T. contre 9,98 % en 2018. Ils progressent de 2,98 % 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

FOCUS SUR LA RÉMUNÉRATION DU PHARMACIEN TITULAIRE

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2019		2018		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 921,8	100 %	1 860,4	100 %	+61,5	+3,30 %
Rémunération de gérance nette	52,1	2,71 %	50,4	2,71 %	+1,7	+3,34 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
ZONE RURALE	54,4	3,08 %	49,8	2,88 %	+4,6	+9,28 %
GROS BOURG	51,6	2,29 %	52,0	2,43 %	-0,4	-0,73 %
ZONE URBAINE	50,4	2,86 %	50,4	2,94 %	+0,1	+0,14 %
CENTRE COMMERCIAL	46,3	1,91 %	47,5	2,02 %	-1,2	-2,56 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	37,5	5,03 %	32,3	4,32 %	+5,3	+16,33 %
De 1 000 € à < 1 500 €	41,7	3,25 %	43,5	3,47 %	-1,8	-4,15 %
De 1 500 € à < 2 000 €	49,5	2,89 %	48,2	2,88 %	+1,3	+2,64 %
De 2 000 € à < 2 500 €	58,8	2,66 %	54,2	2,52 %	+4,6	+8,41 %
De 2 500 € à < 4 000 €	62,5	2,00 %	61,8	2,04 %	+0,7	+1,20 %
>= 4 000 €	82,2	1,39 %	80,3	1,47 %	+1,9	+2,39 %

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 52 134 euros et représente 2,71 % 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. 37 500 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros contre 62 500 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.**

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

COTISATIONS TNS : UNE CONTRAINTE FINANCIÈRE

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2019		2018		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 921,8	100 %	1 860,4	100 %	+61,5	+3,30 %
Cotisations sociales TNS	40,9	2,13 %	40,2	2,16 %	+0,7	+1,75 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
ZONE RURALE	44,5	2,52 %	42,7	2,47 %	+1,8	+4,16 %
GROS BOURG	39,0	1,73 %	37,9	1,77 %	+1,1	+2,86 %
ZONE URBAINE	36,5	2,07 %	37,9	2,21 %	-1,4	-3,60 %
CENTRE COMMERCIAL	53,6	2,21 %	48,5	2,06 %	+5,1	+10,41 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	27,4	3,67 %	26,2	3,51 %	+1,2	+4,42 %
De 1 000 € à < 1 500 €	32,0	2,50 %	31,1	2,48 %	+1,0	+3,10 %
De 1 500 € à < 2 000 €	37,7	2,20 %	37,2	2,22 %	+0,6	+1,56 %
De 2 000 € à < 2 500 €	47,0	2,12 %	45,9	2,13 %	+1,1	+2,44 %
De 2 500 € à < 4 000 €	59,7	1,92 %	59,2	1,96 %	+0,6	+1,01 %
>= 4 000 €	81,2	1,37 %	83,7	1,53 %	-2,5	-2,99 %

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 2,13 % 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 EXTENCIA.

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.	1 921,8	100 %	1 860,4	100 %	+61,5	+3,30 %
Excédent brut d'exploitation	239,4	12,45 %	241,4	12,97 %	-2,0	-0,84 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
ZONE RURALE	224,5	12,72 %	226,3	13,11 %	-1,8	-0,79 %
GROS BOURG	287,8	12,77 %	283,6	13,26 %	+4,1	+1,46 %
ZONE URBAINE	218,4	12,40 %	218,7	12,78 %	-0,4	-0,17 %
CENTRE COMMERCIAL	242,9	10,04 %	250,2	10,63 %	-7,3	-2,92 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	69,8	9,37 %	73,9	9,90 %	-4,1	-5,33 %
De 1 000 € à < 1 500 €	146,0	11,40 %	150,9	12,87 %	-4,9	-3,22 %
De 1 500 € à < 2 000 €	208,1	12,15 %	215,7	12,87 %	-7,6	-3,53 %
De 2 000 € à < 2 500 €	288,9	13,05 %	277,9	12,93 %	+11,0	+3,97 %
De 2 500 € à < 4 000 €	430,2	13,79 %	425,4	14,08 %	+4,8	+1,13%
>= 4 000 €	761,0	12,84 %	747,3	13,65 %	+13,7	+1,83 %

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 239 400 euros (12,45 % du C.A.H.T.) contre 241 400 euros (12,97 % du C.A.H.T.) en 2018. L'E.B.E. a donc diminué de 2000 euros en moyenne. Bien que la marge ait progressé de 10 500 euros, l'augmentation des frais généraux et surtout des frais de personnel a été plus conséquente. De façon très marquée, les officines dont le CA est inférieur à 2 000 000 d'euros sont en net recul alors que celles dont le CA est supérieur à 2 000 000 d'euros progressent de manière conséquente.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2019		2018		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	**1 921,8**	**100,00 %**	**1 860,4**	**100,00 %**	**+61,5**	**+3,30 %**
Ventes H.T.	**1 713,0**	**89,14 %**	**1 668,3**	**89,68 %**	**+44,7**	**+2,68 %**
Marge commerciale s/ ventes	**382,5**	**22,33 %**	**388,8**	**23,31 %**	**-6,3**	**-1,62 %**
Honoraires de dispensation + ROSP	160,5	8,35 %	146,8	7,89 %	+13,6	+9,27 %
Autres prestations de services	48,4	2,52 %	45,2	2,43 %	+3,2	+7,03 %
Sous-traitance	0,0	0,00 %	0,0	0,00 %	0,0	NA
Marge Brute Globale	**591,3**	**30,77 %**	**580,8**	**31,22 %**	**+10,5**	**+1,81 %**
Charges externes	100,4	5,22 %	98,2	5,28 %	+2,1	+2,18 %
Dont Loyer Pharmacie	30,7	1,60 %	29,3	1,58 %	+1,3	+4,57 %
Valeur Ajoutée	**491,0**	**25,55 %**	**482,6**	**25,94 %**	**+8,4**	**+1,73 %**
Impôts et taxes	15,5	0,81 %	13,3	0,71 %	+2,2	+16,92 %
Frais de personnel	191,2	9,95 %	185,7	9,98 %	+5,5	+2,98 %
Cotisations TNS	40,9	2,13 %	40,2	2,16 %	+0,7	+1,75 %
Excédent Brut d'Exploitation	**239,4**	**12,45 %**	**241,4**	**12,97 %**	**-2,0**	**-0,84 %**
Transferts charges / Autres produits	12,8	0,67 %	12,3	0,66 %	+0,5	+4,35 %
Dotations aux amortissements	25,3	1,32 %	26,7	1,43 %	-1,4	-5,23 %
Résultat financier	**-9,3**	**-0,48 %**	**-10,1**	**-0,54 %**	**+0,8**	**-7,81 %**
Résultat exceptionnel	**+0,1**	+0,01 %	**-6,5**	-0,35 %	+6,6	-101,91 %
Résultat retraité EI	**217,7**	**11,33 %**	**210,4**	**11,31 %**	**+7,3**	**+3,47 %**

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 %. 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. (- 2000 euros) malgré l'accroissement de l'activité. Le résultat net ressort à 217 700 euros (11,33 % 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.	336,1	328,6

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 336 100 euros.

STOCK MOYEN

	2019		2018	
Stock initial + Stock final ÷ 2	183,9	10,82 %	180,1	10,80 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2019	2018
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	7,16	7,02

En milliers d'euros

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2019	2018
360 jours ÷ Vitesse de rotation	51 jours	52 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 51 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	33,1	35,1
÷ C.A. T.T.C.	6 jours	7 jours

En milliers d'euros

Le délai moyen de l'encours client (tiers payant) représente cette année 6 jours de chiffre d'affaires.

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2019	2018
Dettes fournisseurs × 360 jours	164,9	164,5
÷ Achat de marchandises T.T.C.	41 jours	43 jours

En milliers d'euros

L'encours fournisseurs est de 41 jours d'achat et couvre le financement du stock à hauteur de 90 % de son montant.