

STATISTIQUES RÉGIONALES DE LA PHARMACIE RÉGION AUVERGNE - RHÔNE-ALPES

ÉDITION
2019

SUR UN ÉCHANTILLON DE
202 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



**LA JOURNÉE
DES TITULAIRES**

SAISON 13

23 MAI 2019



**LES JOURNÉES
DE L'INSTALLATION**

SAISON 13

19 NOVEMBRE 2019

PLUS D'INFORMATIONS SUR :
www.codex-lyon.fr

+ ÉDITO

CODEX EST DEPUIS DE NOMBREUSES ANNÉES SPÉCIALISÉ DANS LE SECTEUR DE LA SANTÉ ET TOUT PARTICULIÈREMENT DANS LA GESTION DES OFFICINES.

RETROUVEZ
NOTRE ACTUALITÉ
SUR LES RÉSEAUX
SOCIAUX !

Cela fait plus de 30 ans que les experts-comptables de CODEX 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 bouge et l'officine n'échappe pas à la règle.

Les évolutions législatives en cette année 2018 ont été nombreuses, citons :

- L'ordonnance réseau qui réforme les procédures de transferts et regroupements,
- La généralisation du Dossier Médical Partagé (DMP),
- Le top départ des Bilans Partagés de Médication,
- L'avenant télémédecine proposant un dispositif de téléconsultation à l'officine,
- Le décret relatif aux services et prestations en officine,
- La généralisation de la vaccination antigrippale à l'officine sur tout le territoire,
- L'arrêt de marge entérinant les honoraires à l'ordonnance.

Les services sont en marche et les pharmaciens se doivent de s'approprier ces évolutions.

Elles ne seront 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 donc une affaire de spécialiste et nécessitera un suivi régulier.

Aussi, nous sommes heureux de vous annoncer le lancement de notre nouvel outil de pilotage VIEWPHARMA qui viendra mensuellement compléter et enrichir cette analyse statistique.

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 202 officines clientes de CODEX.**

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 CODEX, c'est croire en l'avenir et l'assurance d'être bien accompagné à prendre le bon virage stratégique.

LES EXPERTS CODEX
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **202 officines clientes du cabinet Codex.**

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• Honoraires de dispensation• Autres prestations de services• Répartition du chiffre d'affaires	
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• Rémunération du pharmacien titulaire• Cotisations sociales TNS	
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 2019

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 les membres de notre groupement d'experts-comptables.

	2018	2017	2016	2015	2014	2013
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 484	1 371	1 403	1 372	1 423	1 530
APPORT PERSONNEL	283	247	286	264	321	330
%	19 %	18 %	20 %	19 %	23 %	21 %
% DU C.A. H.T.	80 %	80 %	79 %	80 %	82 %	84 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	6,61	6,80	6,83	6,95	7,15	7,27

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

En milliers d'euros

Le montant de l'apport personnel reste significatif afin de sécuriser l'installation compte tenu d'un manque de visibilité

En 2018, l'apport personnel représente environ 20 % du prix de cession moyen du fonds de commerce.

Le montant de l'apport personnel reste significatif afin de sécuriser l'installation compte tenu d'un manque de visibilité en termes de chiffre d'affaires

par la baisse régulière des prix des médicaments remboursables et en termes de marge par la mise en place des honoraires à l'ordonnance et le développement des produits sortant de la réserve hospitalière.

La différence entre le prix d'acquisition et la valeur économique de l'officine mesurée par le niveau de l'Excédent Brut d'Exploitation devra le plus souvent être financée par un apport personnel supplémentaire.

Pour une même taille d'officine, l'acquisition de parts sociales permet en général de disposer d'un apport personnel plus limité.

Nous constatons pour 2018 un prix d'achat moyen de 1.484.000 euros contre 1.371.000 euros en 2017. Nous assistons à une désaffection des acquéreurs pour les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros. Elles représentent moins de 10 % de l'ensemble des transactions réalisées. Malgré les concessions sur le prix, les vendeurs de ce type d'officines peinent à trouver un éventuel acquéreur. Quid alors du devenir du maillage territorial ?

La taille de l'officine devient un élément déterminant du niveau de prix de cession, les officines de moins d'un million d'euros se sont négociées 58 % 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 78 % du C.A.H.T..

Les régions BRETAGNE et SUD-OUEST restent les régions où les prix d'acquisition sont les plus élevés. La région HAUTS-DE-FRANCE demeure la plus raisonnable en termes de prix. Le marché de la transaction reste actif dans les régions où les prix de cession sont raisonnables.

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

À partir de notre échantillon de 96 cessions réalisées au sein de notre groupement, le prix d'achat moyen (1.484.000 euros) représente 6,61 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur une base brute annuelle de 63.000 euros, soit 3.500 euros nets mensuels.

Le prix d'achat moyen (1.484.000 euros) représente 6,61 fois l'Excédent Brut d'Exploitation

Nous observons, une nouvelle fois, une baisse relative du prix de cession exprimé en multiple de l'E.B.E. (6,61 contre 6,80 fois E.B.E. en 2017).

L'application de l'avenant 11 introduisant l'honoraire à l'ordonnance nécessite de valoriser les officines en fonction de leur rentabilité mesurée par l'E.B.E. retraité de la rémunération du pharmacien titulaire.





En effet, l'acquisition de l'officine doit être 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 approche que la profession réussira 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 du prix de cession.

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	35	17,33 %
 GROS BOURG	40	19,80 %
 ZONE URBAINE	113	55,94 %
 CENTRE COMMERCIAL	14	6,93 %
TOTAL	202	100 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

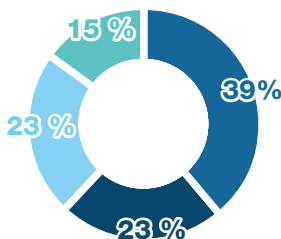
	NOMBRE	%
< 1 000 €	35	17,33 %
De 1 000 € à < 1 500 €	72	35,64 %
De 1 500 € à < 2 000 €	47	23,27 %
De 2 000 € à < 2 500 €	29	14,36 %
> = 2 500 €	19	9,41 %
TOTAL	202	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	47	23,27 %
S.N.C.	30	14,85 %
S.E.L.	79	39,11 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	46	22,77 %
TOTAL	202	100 %

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



À partir d'un échantillon de 202 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 2018.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2018 et 2017 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 77 % de l'échantillon étudié. La fiscalité IS est la forme utilisée par les acquéreurs facilitant ainsi 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.

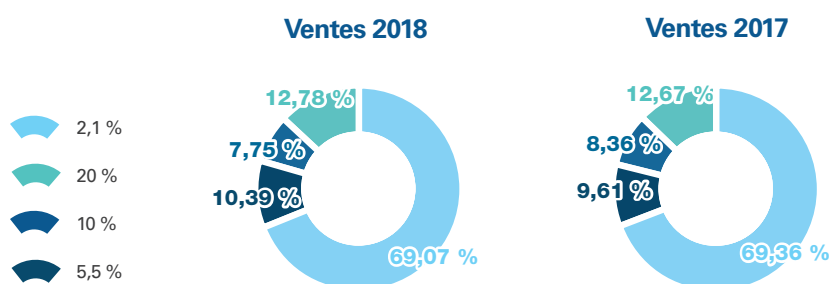
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES.

RÉPARTITION DES VENTES

	2018	2017	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 545,1	1 539,4	+0,37 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 067,3	1 067,7	-0,04 %
5,5 %	160,5	147,9	+8,52 %
10 %	119,8	128,7	-6,95 %
20 %	197,5	195,0	+1,31 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	128,1	127,1 €	+0,82 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	16,0 %	33,7 %	29,9 %	20,3 %



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) sont en progression par rapport à 2017 (+ 0,37 %).

Cette moyenne cache de grandes disparités d'une pharmacie à l'autre, près d'une pharmacie sur deux voit son chiffre d'affaires décroître. L'analyse des seules ventes par taux de T.V.A montre une stabilisation de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables). Cette évolution est étroitement liée à la variation en volume des produits chers (P.F.H.T. > 150 euros) par rapport à l'année précédente (+ 11 %). L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit à fin décembre 2018 à - 3,71 %. Le hors vignetté enregistre une croissance de + 1,31 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 8,52 % pour le 5,5 %, dopé par le développement du marché des compléments alimentaires, + 1,31 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription ainsi que le MAD. Seul le marché de l'OTC enregistre un net recul de - 6,95 %. Le marché de l'automédication reste instable car très dépendant des pathologies hivernales, l'évolution de janvier 2019 en est un bel exemple. Enfin, la tendance générale 2018 semble se confirmer en ce début d'année 2019.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





HONORAIRES DE DISPENSATION : LES CHIFFRES D'UNE NOUVELLE RÉMUNÉRATION.

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2018		2017		VARIATION (%)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
VENTES HT	1 545,1	89,77 %	1 539,4	89,93 %	+5,8	+0,37 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	128,1	7,44 %	127,1	7,42 %	+1,0	+0,82 %
AUTRES PRESTATIONS	47,9	2,78 %	45,2	2,64 %	+2,7	+5,94 %
VENTES + PRESTATIONS	1 721,2	100 %	1 711,7	100 %	+9,5	+0,55 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION (%)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	114,6	7,86 %	101,8	7,12 %	+12,8	+12,61 %
 GROS BOURG	128,3	7,71 %	123,9	7,45 %	+4,4	+3,56 %
 ZONE URBAINE	125,5	7,42 %	128,4	7,61 %	-2,9	-2,25 %
 CENTRE COMMERCIAL	178,1	6,61 %	183,1	6,86 %	-5,0	-2,75 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000	55,0	7,16 %	58,2	7,26 %	-3,2	-5,54 %
De 1 000 à < 1 500	97,9	7,68 %	98,9	7,81 %	-1,0	-1,03 %
De 1 500 à < 2 000	130,0	7,55 %	128,5	7,54 %	+1,5	+1,14 %
De 2 000 à < 2 500	168,6	7,53 %	158,8	7,27 %	+9,8	+6,16 %
>= 2 500	251,6	7,14 %	251,0	7,14 %	+0,6	+0,25 %

En milliers d'euros



Les honoraires de dispensation + ROSP sont relativement stables sur la période étudiée (+ 1.000 euros), ils semblent toutefois enregistrer une baisse sur le dernier trimestre 2018 et présagent une baisse des volumes (- 2,78 %).

L'évolution de l'honoraire de 0,80 euro à 1 euro la boîte à compter du 1^{er} Janvier 2016 est sans incidence sur la comparaison des comptes 2018-2017 contrairement aux années passées. Ils 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 7,44 % du C.A. global. Seules les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.500.000 d'euros ont vu leur montant diminuer en valeur absolue. Cette part reste toutefois salutaire pour les officines les plus fragiles. L'avenant 11 de la convention pharmaceutique aura un impact significatif en 2019 sur la présentation des comptes avec la mise en place des honoraires à l'ordonnance et la baisse programmée de la MDL.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES.

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2018		2017		VARIATION (%)	
RAPPEL C.A. H.T.	1 721,2	100 %	1 711,7	100 %	+9,5	+0,55 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	47,9	2,78 %	45,2	2,64 %	+2,7	+5,94 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	38,6	2,65 %	34,7	2,43 %	+3,9	+11,28 %
 GROS BOURG	43,6	2,62 %	41,7	2,51 %	+1,9	+4,60 %
 ZONE URBAINE	47,4	2,80 %	45,9	2,72 %	+1,5	+3,38 %
 CENTRE COMMERCIAL	84,0	3,12 %	73,6	2,76 %	+10,4	+14,13 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000	17,4	2,27 %	18,1	2,26 %	-0,7	-3,87 %
De 1 000 à < 1 500	36,6	2,87 %	34,6	2,73 %	+2,0	+5,87 %
De 1 500 à < 2 000	50,3	2,92 %	49,4	2,90 %	+0,9	+1,84 %
De 2 000 à < 2 500	57,5	2,57 %	55,3	2,53 %	+2,2	+4,02 %
>= 2 500	102,0	2,90 %	89,5	2,54 %	+12,5	+14,01 %

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 47.900 euros contre 45.200 euros en 2017, soit une progression de près de 6 %.

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 en 2018 et l'officine ne peut plus compter sur une hausse des volumes du générique pour augmenter sa rémunération. Enfin, les remises perçues directement sur facture rééquilibrent les niveaux de rémunération entre les petites et les plus grosses officines. Elles rémunèrent chaque molécule et non plus les seuls volumes. Ainsi, nous constatons une certaine homogénéité du niveau de remises quelle que soit la taille de l'officine. Les nouvelles dispositions de la loi de financement de Sécurité Sociale 2019 suffiront-elles à initier un nouvel élan à ce marché ?

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

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018	2017	VARIATION	
Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + prestations)	1 721,2	1 711,7	+9,5	+0,55 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018	2017	VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	1 457,7	1 429,7	+28,0	+1,96 %
 GROS BOURG	1 664,2	1 662,2	+1,9	+0,12 %
 ZONE URBAINE	1 691,2	1 686,7	+4,4	+0,26 %
 CENTRE COMMERCIAL	2 695,9	2 670,7	+25,2	+0,94 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018	2017	VARIATION	
< 1 000	767,8	801,7	-33,9	-4,23 %
De 1 000 à < 1 500	1 275,3	1 267,6	+7,7	+0,61 %
De 1 500 à < 2 000	1 720,6	1 704,2	+16,4	+0,96 %
De 2 000 à < 2 500	2 239,8	2 184,0	+55,7	+2,55 %
>= 2 500	3 522,0	3 515,8	+6,1	+0,17 %

En milliers d'euros



Le chiffre d'affaires intègre l'ensemble des prestations de services et plus particulièrement les honoraires de dispensation et les prestations versées sur le générique. L'évolution 2018 s'établit à + 0,55 % par rapport à 2017.

Le hors vignetté ainsi que la proportion de médicaments chers (P.F.H.T. > 150 euros) ont tiré l'activité vers le haut. 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 (- 4,23 %). Les petites officines restent les plus vulnérables face aux mesures gouvernementales de maîtrise de dépenses de santé. Les officines en zone rurale ont enregistré la plus forte progression (+ 1,96 %). Les pharmacies dont le C.A.H.T. est supérieur à 2.000.000 d'euros ont largement progressé (+ 2,55 %). Enfin, les écarts continuent de s'accroître entre les officines en fonction principalement de leur taille, de leur emplacement et de leur environnement médical.

04 / ANALYSE DE LA MARGE





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

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2018		2017		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 721,2	100 %	1 711,7	100 %	+9,5	+0,55 %
Marge brute globale	547,0	31,78 %	547,4	31,98 %	-0,4	-0,08 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
 ZONE RURALE	455,8	31,27 %	459,2	32,12 %	-3,4	-0,74 %
 GROS BOURG	538,0	32,33 %	534,2	32,14 %	+3,8	+0,71 %
 ZONE URBAINE	533,1	31,53 %	535,6	31,75 %	-2,4	-0,45 %
 CENTRE COMMERCIAL	882,5	32,73 %	871,7	32,64 %	+10,8	+1,24 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000	243,3	31,69 %	252,8	31,54 %	-9,5	-3,77 %
De 1 000 à < 1 500	398,5	31,25 %	401,8	31,69 %	-3,3	-0,81 %
De 1 500 à < 2 000	532,5	30,95 %	530,3	31,12 %	+2,2	+0,41 %
De 2 000 à < 2 500	703,0	31,39 %	697,7	31,94 %	+5,4	+0,77 %
>= 2 500	1 172,8	33,30 %	1 156,3	32,89 %	+16,5	+1,42 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et les honoraires de dispensation) s'élève pour 2018 à 547.000 euros (31,78 % du C.A.H.T.) contre 547.400 euros (31,98 % du C.A.H.T.) en 2017. Les contrats de coopération commerciale sur le générique contribuent exclusivement à la stabilisation de la marge.

Les honoraires de dispensation représentent près de 40 % de la marge sur le médicament remboursable (génériques compris) et contribuent à hauteur d'un quart 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 1.500.000 d'euros pour lesquelles elle s'est dégradée (- 1,96 %) compte tenu de la baisse d'activité. L'introduction des nouveaux honoraires dits à l'ordonnance au 1^{er} Janvier 2019 conjuguée à une baisse de la MDL devrait permettre aux pharmacies les plus dépendantes aux médicaments remboursables d'améliorer sensiblement leur niveau de marge. Face à ce changement profond de rémunération composée à près de 70 % d'honoraires, le pharmacien titulaire doit suivre de façon régulière l'évolution de sa marge en valeur et non plus son seul chiffre d'affaires. La mise en place d'un tableau de bord mensuel de suivi de marge devient primordial 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

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 721,2	100 %	1 711,7	100 %	+9,5	+0,55 %
Charges Externes	87,5	5,08 %	86,2	5,04 %	+1,3	+1,46 %
Dont Loyer	23,3		24,3		-1,0	-3,96 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	75,4	5,17 %	71,8	5,02 %	+3,6	+5,02 %
 GROS BOURG	82,2	4,94 %	82,3	4,95 %	-0,1	-0,11 %
 ZONE URBAINE	83,6	4,94 %	84,9	5,03 %	-1,3	-1,54 %
 CENTRE COMMERCIAL	158,1	5,86 %	139,5	5,22 %	+18,7	+13,37 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000	55,0	7,16 %	55,2	6,89 %	-0,2	-0,44 %
De 1 000 à < 1 500	68,9	5,40 %	67,8	5,35 %	+1,1	+1,60 %
De 1 500 à < 2 000	86,3	5,02 %	87,6	5,14 %	-1,3	-1,49 %
De 2 000 à < 2 500	91,4	4,08 %	95,1	4,35 %	-3,7	-3,88 %
>= 2 500	175,8	4,99 %	161,8	4,60 %	+14,0	+8,66 %

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 5,08 % du chiffre d'affaires global. 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, 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

	2018		2017		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 721,2	100 %	1 711,7	100 %	+9,5	0,55 %
Loyer	23,3	1,36 %	24,3	1,42 %	-1,0	-3,96 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
 ZONE RURALE	18,2	1,25 %	17,7	1,24 %	+0,5	+2,67 %
 GROS BOURG	23,6	1,42 %	23,4	1,41 %	+0,2	+0,97 %
 ZONE URBAINE	23,9	1,41 %	24,3	1,44 %	-0,4	-1,65 %
 CENTRE COMMERCIAL	44,8	1,66 %	43,0	1,61 %	+1,8	+4,19 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000	16,5	2,15 %	16,4	2,05 %	+0,1	+0,49 %
De 1 000 à < 1 500	18,1	1,42 %	17,2	1,36 %	+0,9	+4,98 %
De 1 500 à < 2 000	23,3	1,35 %	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 %
>= 2 500	46,2	1,31 %	45,5	1,29 %	+0,7	+1,59 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 23.300 euros et représente 1,36 % du C.A.H.T., il pèse pour près d'un tiers dans le montant total des frais généraux. Nous constatons une économie d'échelle en fonction de la taille de l'officine.

Il représente 2,15 % du C.A.H.T dans les officines de moins de 1.000.000 d'euros contre 1,03 % pour celles de plus de 2.000.000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux a progressé en 2018 (+ 4,19 %). 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

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 721,2	100 %	1 711,7	100 %	+9,5	+0,55 %
Charges de personnel	185,6	10,78 %	180,3	10,53 %	+5,3	+2,94 %
Cotisations sociales TNS	48,4	2,81 %	47,2	2,76 %	+1,2	+2,56 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	148,4	10,18 %	146,4	10,24 %	+2,0	1,37 %
 GROS BOURG	187,4	11,26 %	180,7	10,87 %	+6,7	3,69 %
 ZONE URBAINE	177,4	10,49 %	172,2	10,21 %	+5,2	3,04 %
 CENTRE COMMERCIAL	327,7	12,16 %	318,0	11,91 %	9,7	3,05 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000	76,5	9,96 %	71,3	8,89 %	+5,2	+7,34 %
De 1 000 à < 1 500	130,3	10,22 %	126,4	9,97 %	+3,9	+3,12 %
De 1 500 à < 2 000	175,5	10,20 %	173,5	10,18 %	+2,0	+1,14 %
De 2 000 à < 2 500	235,3	10,51 %	231,6	10,61 %	+3,7	+1,60 %
>= 2 500	431,4	12,25 %	414,9	11,80 %	+16,5	+3,97 %

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 10,78 % du C.A.H.T. contre 10,53 % en 2017. Ils progressent de 2,94 % et montrent une augmentation sensible de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine. 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 11,43 % alors qu'il ressort à 9,68 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Comme nous le prédisions les années précédentes, 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





RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE DU PHARMACIEN TITULAIRE.

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 721,2	100 %	1 711,7	100 %	+9,5	+0,55 %
Rémunération de gérance nette	36,3	2,11 %	36,3	2,12 %	+0,1	+0,19 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	35,6	2,44 %	33,1	2,32 %	+2,4	+7,36 %
 GROS BOURG	35,7	2,15 %	38,2	2,30 %	-2,4	-6,35 %
 ZONE URBAINE	36,8	2,17 %	36,9	2,19 %	-0,1	-0,21 %
 CENTRE COMMERCIAL	36,3	1,35 %	34,2	1,28 %	+2,2	+6,39 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000	20,1	2,62 %	20,9	2,61 %	-0,8	-3,83 %
De 1 000 à < 1 500	27,4	2,15 %	26,5	2,09 %	+0,9	+3,32 %
De 1 500 à < 2 000	35,2	2,05 %	35,2	2,06 %	+0,0	+0,07 %
De 2 000 à < 2 500	51,7	2,31 %	50,7	2,32 %	+1,0	+1,95 %
>= 2 500	77,9	2,21 %	81,5	2,32 %	-3,6	-4,36 %

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 36.300 euros et représente 2,11 % du C.A.H.T. Le pharmacien titulaire consacre à sa rémunération nette de charges sociales près de 20 % de l'Excédent Brut d'Exploitation de l'officine. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine. 20.100 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros contre 77.900 euros pour les officines de plus de 2.500.000 d'euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet pas de rémunérer correctement le titulaire. Seule une baisse significative des prix de cession permettra de rémunérer convenablement le titulaire et d'attirer à nouveau les prétendants à l'installation pour ce type d'officine. Le niveau de rémunération souhaitée a un impact direct sur le prix de cession de l'officine (multiple de l'E.B.E. retraité).

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL





LES COTISATIONS SOCIALES TNS.

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 721,2	100 %	1 711,7	100 %	+9,5	+0,55 %
Cotisations sociales TNS	48,4	2,81 %	47,2	2,76 %	+1,2	+2,56 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	42,5	2,92 %	42,1	2,94 %	+0,5	+1,08 %
 GROS BOURG	50,2	3,02 %	50,3	3,03 %	-0,1	-0,18 %
 ZONE URBAINE	47,6	2,81 %	45,8	2,72 %	+1,8	+3,90 %
 CENTRE COMMERCIAL	62,7	2,33 %	60,8	2,28 %	+1,9	+3,14 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000	31,9	4,16 %	32,7	4,08 %	-0,8	-2,34 %
De 1 000 à < 1 500	41,5	3,26 %	41,2	3,25 %	+0,3	+0,76 %
De 1 500 à < 2 000	52,7	3,06 %	50,9	2,98 %	+1,9	+3,66 %
De 2 000 à < 2 500	62,8	2,80 %	60,8	2,78 %	+2,0	+3,30 %
>= 2 500	63,2	1,80 %	59,2	1,68 %	+4,0	+6,79 %

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 2,81 % du C.A.H.T. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,04 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 2,03 % 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.**

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS





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

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2017 ET 2018

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 721,2	100 %	1 711,7	100 %	+9,5	+0,55 %
Excédent brut d'exploitation	219,9	12,77%	228,3	13,34 %	-8,5	-3,72 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	185,2	12,70 %	194,8	13,62 %	-9,6	-4,93 %
 GROS BOURG	213,1	12,81 %	216,3	13,01 %	-3,2	-1,47 %
 ZONE URBAINE	219,2	12,96 %	227,6	13,50 %	-8,5	-3,72 %
 CENTRE COMMERCIAL	321,4	11,92 %	341,3	12,78 %	-19,9	-5,82 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000	77,3	10,07 %	91,0	11,36 %	-13,7	-15,10 %
De 1 000 à < 1 500	154,4	12,10 %	163,1	12,56 %	-8,7	-5,35 %
De 1 500 à < 2 000	213,6	12,41 %	214,1	12,56 %	-0,5	-0,25 %
De 2 000 à < 2 500	306,0	13,66 %	303,5	13,90 %	+2,5	+0,82 %
>= 2 500	487,0	13,83 %	505,8	14,39 %	-18,9	-3,73 %

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 219.900 euros (12,77 % du C.A.H.T.) contre 228.300 euros (13,34 % du C.A.H.T.) en 2017. L'E.B.E. a donc diminué en valeur absolue de - 8.500 euros. La baisse de la marge brute globale (- 400 euros) combinée à l'évolution des charges externes (+ 1.300 euros) et des frais de personnel (+ 5.300 euros) sont à l'origine de cette dégradation de la rentabilité. De façon plus inquiétante, les petites officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros enregistrent un recul de leur E.B.E. de 15 % soit - 13.700 euros pour s'établir à 77.300 euros soit 10,07 % du C.A.H.T.. Une attention toute particulière doit être portée à ce type d'officine dans l'appréhension de la marge additionnelle prévue par l'avenant 11 de la convention.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2018		2017		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	1 721,2	100,00 %	1 711,7	100,00 %	+9,5	+0,55 %
Ventes H.T.	1 545,1	89,77 %	1 539,4	89,93 %	+5,8	+0,37 %
Marge commerciale s/ ventes	370,9	24,01 %	375,1	24,37 %	-4,1	-1,10 %
Honoraires de dispensation + ROSP	128,1	7,44 %	127,1	7,42 %	+1,0	+0,82 %
Autres prestations de services	47,9	2,78 %	45,2	2,64 %	+2,7	+5,94 %
Marge Brute Globale	547,0	31,78 %	547,4	31,98 %	-0,4	-0,08 %
Charges externes	87,5	5,08 %	86,2	5,04 %	+1,3	+1,46 %
Dont Loyer Pharmacie	23,3	1,36 %	24,3	1,42 %	-1,0	-3,96 %
Valeur Ajoutée	459,5	26,70 %	461,2	26,94 %	-1,7	-0,36 %
Impôts et taxes	5,7	0,33 %	5,3	0,31 %	+0,3	+5,89 %
Frais de personnel	185,6	10,78 %	180,3	10,53 %	+5,3	+2,94 %
Cotisations TNS	48,4	2,81 %	47,2	2,76 %	+1,2	+2,56 %
Excédent Brut d'Exploitation	219,9	12,77 %	228,3	13,34 %	-8,5	-3,72 %
Transferts charges / Autres produits	0,3	0,02 %	0,7	0,04 %	-0,3	-52,53 %
Dotations aux amortissements	22,6	1,31 %	19,7	1,15 %	+ 2,9	+14,83 %
Résultat financier	-9,1	-0,53 %	-11,0	-0,64 %	+1,9	-17,18 %
Résultat exceptionnel	-4,1	-0,24 %	0,4	0,02 %	-4,4	
Résultat retraité EI	184,4	10,72 %	198,7	11,61 %	-14,3	-7,20 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, nous relevons une certaine stabilité de la marge dite réglementée, les prestations génériques ne sont pas étrangères au maintien de la marge brute globale en valeur. Toutefois, nous constatons une hausse des charges d'exploitation (frais généraux et frais de personnel).

Nous assistons à des disparités d'une officine à l'autre, une pharmacie sur deux composant l'échantillon a connu une baisse de son activité. Nous observons, cette année, une baisse de l'E.B.E. (- 8.500 euros). Le résultat net ressort à 184.400 euros (10,72 % du C.A.H.T.) et diminue par rapport à 2017. Une attention toute particulière devra être portée aux pharmacies 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

	2018	2017
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	334,1	332,7

En milliers d'euros

La productivité s'est améliorée en 2018. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à environ 334.100 euros.

STOCK MOYEN

	2018		2017	
Stock initial + Stock final ÷ 2	146,2	9,46 %	144,7	9,40 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2018	2017
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	8,03	8,04

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2018	2017
360 jours ÷ Vitesse de rotation	45 jours	45 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 45 jours d'achats et reste stable par rapport à l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2018	2017
Créances clients × 360 jours	38,0	37,2
÷ 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)

	2018	2017
Dettes fournisseurs × 360 jours	135,5	125,4
÷ Achat de marchandises T.T.C.	38 jours	35 jours

L'encours fournisseurs est de 38 jours d'achat et couvre le financement du stock à hauteur de 93 % de son montant.

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2018	2017
Dettes financières ⊕ C.A. H.T.	30,49 %	34,43 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 30 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2018	2017	VARIATION
Capitaux propres ⊕			
Dettes financières ⊖	148,2	169,2	-21,0
Actif Immobilisé			

En milliers d'euros

Le niveau du fonds de roulement est en diminution, il doit couvrir le besoin en fonds de roulement (décalages de trésorerie liés à l'activité). Il baisse de 21K€ pour atteindre 148,2K€.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2018	2017	VARIATION
Actif circulant ⊖			
Dettes d'exploitation	29,0	34,4	-5,4

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 diminue de 5,4K€.

TRÉSORERIE

	2018	2017	VARIATION
Fonds de roulement			
⊖ Besoin en fonds de roulement	119,3	134,9	-15,6

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie a diminué consécutivement à la baisse du fonds de roulement.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2018	2017
Capitaux propres ⊕		
Total du bilan	0,54	0,51

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



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



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

ANGLET

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-Émilien - 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