



STATISTIQUES RÉGIONALES DE LA PHARMACIE RÉGION HAUTS-DE-FRANCE

ÉDITION
2020

SUR UN ÉCHANTILLON DE
317 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 :
www.fcconseil.com

+ ÉDITO

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



Les experts-comptables FCC 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 317 officines clientes de FCC.

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 FCC, c'est croire en l'avenir et l'assurance d'être bien accompagné dans l'évolution de votre métier. Cette étude est réalisée sur **un échantillon de 317 officines clientes du cabinet FCC**.

LES EXPERTS LIBÉRAUX
MEMBRES DU CABINET FCC

Cette étude est réalisée sur
un échantillon de
317 officines clientes
du cabinet FCC.

SOMMAIRE



1. STATISTIQUES FCC	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">• Évolution des ventes• Honoraires de dispensation• Prestations de services• 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">• Excédent Brut d'Exploitation• 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 FCC 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 le cabinet FCC**.

	2019	2018	2017	2016	2015	2014
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 059	1 216	1 680	1 197	1 234	1 303
APPORT PERSONNEL	187	212	327	239	247	261
%	18 %	17 %	19 %	20 %	20 %	20 %
% DU C.A. H.T.	74 %	76 %	81 %	77 %	78 %	81 %
MULTIPLE DE L'E.B.E.⁽¹⁾	6,13	6,48	6,65	6,18	5,97	6,45

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

En milliers d'euros

la situation économique des officines se stabilise et rassure les prétendants à l'installation

Nous constatons en 2019 comme les années précédentes un réel intérêt des jeunes diplômés à acquérir une officine, ce dont nous pouvons nous réjouir. Le nombre de cessions réalisées reste très dynamique et pérenne au sein de notre cabinet.

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 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 favorise un besoin d'apport personnel moins important. La région se démarque du national avec un apport qui reste plus important (15% sur le plan national). 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 1.059.000 euros contre 1.216.000 euros en 2018. Cette différence provient de l'échantillon qui présente moins de pharmacies avec de gros chiffres d'affaires. Près de 80 % 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. (données nationales).

Le prix d'achat moyen (1.059.000 euros) représente 6,13 fois l'Excédent Brut d'Exploitation.

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

À partir de notre échantillon des cessions réalisées au sein de notre cabinet, le prix d'achat moyen (1.059.000 euros) représente 6,13 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur une base annuelle chargée de 60.000 euros, soit 3.500 euros nets mensuels environ.

le prix d'achat moyen (1.059.000 euros) représente 6,13 fois l'Excédent Brut d'Exploitation

Nous observons, à la différence des statistiques nationales, une baisse du prix de cession exprimé en multiple de l'E.B.E. La région tient une nouvelle fois à sa réputation de prix en deçà des moyennes nationales.





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

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

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

RÉPARTITION DE L'ÉCHANTILLON :
PARTOUT EN HAUTS-DE-FRANCE ET
SUR TOUS TYPES D'OFFICINES

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	48	15,14 %
 GROS BOURG	63	19,87 %
 ZONE URBAINE	197	62,15 %
 CENTRE COMMERCIAL	9	2,84 %
TOTAL	317	100 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

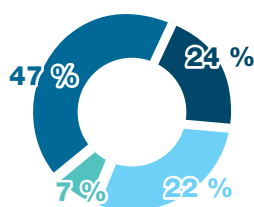
	NOMBRE	%
< 1 000 €	54	17,03 %
De 1 000 € à < 1 500 €	91	28,71 %
De 1 500 € à < 2 000 €	87	27,44 %
De 2 000 € à < 2 500 €	47	14,83 %
De 2 500 € à < 4 000 €	32	10,09 %
> = 4 000 €	6	1,89 %
TOTAL	317	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	69	21,77 %
S.N.C.	22	6,94 %
S.E.L.	148	46,69 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	78	24,61 %
TOTAL	317	100 %

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



À partir d'un échantillon de 317 officines sélectionnées parmi les pharmacies clientes de FCC, 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 78 % 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.

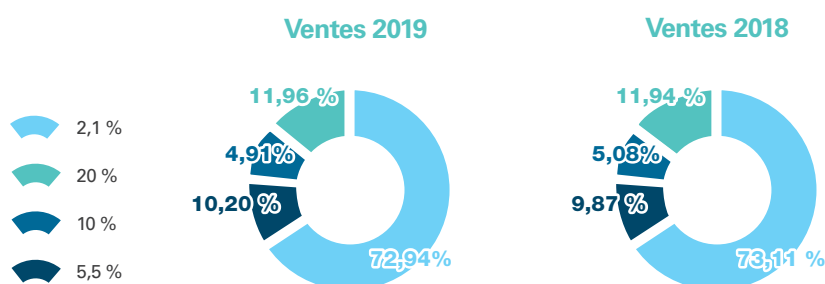
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ÉVOLUTION DES VENTES

RÉPARTITION DES VENTES

	2019	2018	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 498,4 K€	1 495,5 K€	+0,20 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 092,9 K€	1 093,3 K€	-0,03 %
5,5 %	152,8 K€	147,7 K€	+3,46 %
10 %	73,5 K€	76,0 K€	-3,32 %
20 %	179,2 K€	178,5 K€	+0,42 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	149,6 K€	140,5 K€	6,48 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	13,9 %	30,6 %	36,9 %	18,6 %



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) sont en légère progression par rapport à 2018 (+ 0,20 %).

Cette moyenne cache de grandes disparités d'une pharmacie à l'autre, près de 45% des officines voit son chiffre d'affaires diminuer. L'analyse des seules ventes par taux de T.V.A. montre une stabilité de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de - 0,03 % portée à + 0,70 % en y ajoutant l'ensemble des honoraires. Cette évolution montre une variation moins marquée dans la région des produits chers (P.F.H.T. > 150 euros) par rapport aux statistiques nationales (+ 15 % au national) conjuguée à une baisse des volumes des produits issus des trois premières tranches de M.D.L.. L'indice des prix à la consommation I.N.S.E.E. des produits pharmaceutiques s'établit à fin décembre 2019 à - 3,27 % et confirme la baisse régulière des prix des spécialités. Le hors vignetté enregistre une croissance de + 0,82 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 3,46 % pour le 5,5 %, dopé par le développement du marché des compléments alimentaires, de l'aromathérapie et la nutrition, + 0,42 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription. Enfin, le marché de l'O.T.C. enregistre un net recul de - 3,32 % marqué par l'attrance des consommateurs vers les médecines naturelles au détriment de ce type de produits.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





HONORAIRES DE DISPENSATION : LES CHIFFRES D'UNE NOUVELLE RÉMUNÉRATION

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2019		2018		VARIATION (%)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
VENTES HT	1 498,4	88,41 %	1 495,5	89,04 %	+2,9	+0,20 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	149,6	8,83 %	140,5	8,37 %	+9,1	+6,48 %
AUTRES PRESTATIONS	46,8	2,76 %	43,6	2,60 %	+3,1	+7,19 %
VENTES + PRESTATIONS	1 694,8	100 %	1 679,6	100 %	+15,2	+0,90 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION (%)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	141,1	9,04 %	131,9	8,35 %	+9,2	+7,00 %
 GROS BOURG	163,7	9,04 %	151,2	8,45 %	+12,5	+8,28 %
 ZONE URBAINE	141,4	8,70 %	134,3	8,38 %	+7,1	+5,26 %
 CENTRE COMMERCIAL	276,4	8,86 %	247,4	7,85 %	+29,0	+11,73 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	71,9	9,25 %	67,5	8,57 %	+4,5	+6,63 %
De 1 000 € à < 1 500 €	106,0	8,40 %	106,6	8,46 %	-0,6	-0,56 %
De 1 500 € à < 2 000 €	147,2	8,47 %	137,1	7,97 %	+10,1	+7,37 %
De 2 000 € à < 2 500 €	197,6	8,84 %	181,7	8,26 %	+15,8	+8,72 %
De 2 500 € à < 4 000 €	268,3	9,22 %	241,5	8,41 %	+26,7	+11,06 %
>= 4 000 €	398,3	7,63 %	391,6	7,69 %	+6,7	+1,71 %

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 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 8,83 % 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 M.D.L..

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2019 (%)		2018 (%)		VARIATION (%)	
RAPPEL C.A. H.T.	1 694,8	100 %	1 679,6	100 %	+15,2	+0,90 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	46,8	2,76 %	43,6	2,60 %	+3,1	+7,19 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019 (%)		2018 (%)		VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	45,7	2,93 %	41,2	2,61 %	+4,5	+10,86 %
 GROS BOURG	50,5	2,79 %	49,1	2,75 %	+1,3	+2,74 %
 ZONE URBAINE	44,8	2,76 %	41,4	2,58 %	+3,5	+8,40 %
 CENTRE COMMERCIAL	69,6	2,23 %	68,4	2,17 %	+1,2	+1,78 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	18,9	2,43 %	18,3	2,32 %	+0,7	+3,58 %
De 1 000 € à < 1 500 €	34,3	2,72 %	32,0	2,53 %	+2,3	+7,22 %
De 1 500 € à < 2 000 €	47,0	2,70 %	42,4	2,47 %	+4,6	+10,78 %
De 2 000 € à < 2 500 €	66,3	2,96 %	61,7	2,80 %	+4,6	+7,43 %
De 2 500 € à < 4 000 €	80,8	2,78 %	79,1	2,75 %	+1,7	+2,20 %
>= 4 000 €	150,3	2,88 %	136,8	2,69 %	+13,5	+9,87 %

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, 46.800 euros contre 43.600 euros en 2018, soit une progression de plus de 7 %.

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 T.F.R. 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 FCC.**

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)	1 694,8	1 679,6	+15,2	+0,90 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019	2018	VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	1 561,1	1 578,8	-17,7	-1,12 %
 GROS BOURG	1 811,3	1 788,6	+22,7	+1,27 %
 ZONE URBAINE	1 626,0	1 603,2	+22,8	+1,42 %
 CENTRE COMMERCIAL	3 118,5	3 149,7	-31,2	-0,99 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019	2018	VARIATION	
< 1 000 €	777,6	786,7	-9,1	-1,16 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 261,7	1 261,1	+0,6	+0,05 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 737,5	1 719,2	+18,4	+1,07 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 235,4	2 199,0	+36,4	+1,66 %
De 2 500 € à < 4 000 €	2 908,2	2 872,2	+36,1	+1,26 %
>= 4 000 €	5 222,1	5 095,0	+127,1	+2,49 %

En milliers d'euros



Le chiffre d'affaires intègre l'ensemble des prestations de services et plus particulièrement les honoraires de dispensation, les nouveaux honoraires à l'ordonnance et les prestations versées sur le générique. L'évolution 2019 s'établit à + 0,90 % par rapport à l'année précédente.

Le C.A.H.T. vignetté ainsi que la proportion de médicaments chers (P.F.H.T. > 150 euros) a tiré l'activité vers le haut (+ 0,70 %). 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 (- 1,16 %). Les petites officines restent toujours les plus vulnérables face aux mesures gouvernementales de maîtrise de dépenses de santé. Les officines de zone urbaine ont enregistré la plus forte progression (+ 1,42 %). 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).

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.	1 694,8	100 %	1 679,6	100 %	+15,2	+0,90 %
Marge brute totale	535,9	31,62 %	533,2	31,75 %	+2,7	+0,50 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
 ZONE RURALE	488,9	31,31 %	490,4	31,06 %	-1,6	-0,32 %
 GROS BOURG	576,5	31,83 %	576,8	32,25 %	-0,3	-0,05 %
 ZONE URBAINE	513,9	31,61 %	508,5	31,72 %	+5,4	+1,06 %
 CENTRE COMMERCIAL	983,6	31,54 %	996,9	31,65 %	-13,4	-1,34 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
< 1 000 €	246,6	31,71 %	249,3	31,69 %	-2,7	-1,10 %
De 1 000 € à < 1 500 €	399,5	31,66 %	402,4	31,91 %	-2,9	-0,72 %
De 1 500 € à < 2 000 €	539,3	31,04 %	536,1	31,18 %	+3,3	+0,61 %
De 2 000 € à < 2 500 €	714,6	31,97 %	708,2	32,21 %	+6,4	+0,90 %
De 2 500 € à < 4 000 €	933,4	32,10 %	919,5	32,01 %	+14,0	+1,52 %
>= 4 000 €	1 638,9	31,38 %	1 600,5	31,41 %	+38,4	+2,40 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et l'ensemble des honoraires) s'élève pour 2019 à 535.900 euros (31,62 % du C.A.H.T.) contre 533.200 euros (31,75 % du C.A.H.T.) en 2018 et progresse en valeur absolue de 2.700 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 28 % de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. En terme de chiffre d'affaires, 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 (près de - 3.000 euros) compte tenu de la baisse d'activité. L'introduction des nouveaux honoraires dits à l'ordonnance semble compenser la baisse de la M.D.L. avec toutefois l'évolution significative des produits chers (P.F.H.T. > 150 euros) constatée sur les deux dernières années. Face à ce changement profond de rémunération, composée à près de 70 % d'honoraires programmée fin 2020, le pharmacien titulaire doit suivre de façon régulière l'évolution de sa marge en valeur absolue et non plus son seul chiffre d'affaires. La mise en place d'un tableau de bord mensuel de suivi de marge devient primordiale dans ce nouveau contexte pour mesurer le poids des honoraires dans la composition de sa marge et ainsi faciliter le pilotage de son officine sans attendre les résultats de son bilan annuel.

05 / LES CHARGES EXTERNES





MAÎTRISER L'AUGMENTATION
POUR CONSERVER LA SANTÉ ÉCONOMIQUE

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

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 694,8	100 %	1 679,6	100 %	+15,2	+0,90 %
Charges externes	92,8	5,47 %	90,0	5,36 %	+2,7	+3,03 %
Dont loyer	23,0		22,3		+0,7	+3,15 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	82,2	5,26 %	79,3	5,02 %	+2,9	+3,62 %
 GROS BOURG	94,0	5,19 %	91,9	5,14 %	+2,1	+2,27 %
 ZONE URBAINE	92,8	5,71 %	89,7	5,60 %	+3,1	+3,41 %
 CENTRE COMMERCIAL	139,6	4,48 %	140,3	4,45 %	-0,7	-0,52 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	59,2	7,61 %	55,9	7,11 %	+3,3	+5,81 %
De 1 000 € à < 1 500 €	74,7	5,92 %	73,1	5,79 %	+1,7	+2,28 %
De 1 500 € à < 2 000 €	92,2	5,31 %	90,6	5,27 %	+1,6	+1,72 %
De 2 000 € à < 2 500 €	118,7	5,31 %	114,2	5,19 %	+4,5	+3,97 %
De 2 500 € à < 4 000 €	137,8	4,74 %	131,7	4,58 %	+6,2	+4,67 %
>= 4 000 €	232,6	4,45 %	233,8	4,59 %	-1,2	-0,52 %

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 5,47% du chiffre d'affaires global et progressent en 2019 de + 3,03 %. Nous constatons une importance relative de ces frais de structure en fonction de la taille de l'officine (économie d'échelle). Les pharmacies de centre-villes ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. Les évolutions technologiques (site internet, robot, automate, P.D.A., matériel informatique) sont le plus souvent financées par de la location financière ou du leasing et contribuent, avec également leur coût de maintenance, à l'augmentation de ce poste.

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

05 / LES CHARGES EXTERNES





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

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

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
Rappel C.A. H.T.	1 694,8	100 %	1 679,6	100 %	+15,2	+0,90 %
Loyer	23,0	1,36 %	22,3	1,33 %	+0,7	+3,15 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
 ZONE RURALE	21,0	1,35 %	20,5	1,30 %	+0,5	+2,43 %
 GROS BOURG	22,5	1,24 %	21,5	1,20 %	+1,0	+4,59 %
 ZONE URBAINE	23,2	1,43 %	22,5	1,40 %	+0,7	+3,19 %
 CENTRE COMMERCIAL	32,4	1,04 %	32,9	1,05 %	-0,6	-1,67 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
< 1 000 €	14,5	1,87 %	14,2	1,81 %	+0,3	+1,97 %
De 1 000 € à < 1 500 €	18,3	1,45 %	17,6	1,39 %	+0,7	+3,95 %
De 1 500 € à < 2 000 €	21,4	1,23 %	23,4	1,36 %	-2,0	-8,60 %
De 2 000 € à < 2 500 €	28,5	1,27 %	27,3	1,24 %	+1,2	+4,56 %
De 2 500 € à < 4 000 €	34,0	1,17 %	32,6	1,14 %	+1,4	+4,36 %
>= 4 000 €	54,4	1,04 %	55,0	1,08 %	-0,6	-1,01 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 23.000 euros et représente 1,36 % du C.A.H.T., il pèse pour près d'un quart dans le montant total des frais généraux. Nous constatons une économie d'échelle en fonction de la taille de l'officine.

Il représente près de 1,90 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1.000.000 d'euros contre 1,27 % pour celles de plus de 2.000.000 d'euros. Le loyer moyen dans les centre-villes a fortement progressé en 2019 (+ 3,19 %) tout comme dans les gros bourgs (+ 4,59 %). Nous constatons dans toutes les catégories une hausse sensible de ce poste (+ 3,42 %) excepté pour les centres commerciaux et les très grosses officines. 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	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 694,8	100 %	1 679,6	100 %	+15,2	+0,90 %
Charges de personnel	178,4	10,53 %	175,9	10,47 %	+2,6	+1,46 %
Cotisations sociales TNS	36,0	2,12 %	37,1	2,21 %	-1,2	-3,14 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	163,2	10,46 %	160,1	10,14 %	+3,1	+1,95 %
 GROS BOURG	194,3	10,72 %	190,9	10,67 %	+3,4	+1,78 %
 ZONE URBAINE	169,8	10,45 %	167,1	10,42 %	+2,7	+1,63 %
 CENTRE COMMERCIAL	336,6	10,79 %	346,3	10,99 %	-9,7	-2,80 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	76,8	9,88 %	76,6	9,74 %	+0,2	+0,29 %
De 1 000 € à < 1 500 €	130,5	10,34 %	131,2	10,40 %	-0,7	-0,53 %
De 1 500 € à < 2 000 €	175,6	10,11 %	170,6	9,92 %	+5,0	+2,93 %
De 2 000 € à < 2 500 €	248,5	11,12 %	241,7	10,99 %	+6,8	+2,80 %
De 2 500 € à < 4 000 €	312,9	10,76 %	309,4	10,77 %	+3,5	+1,14 %
>= 4 000 €	595,4	11,40 %	595,6	11,69 %	-0,2	-0,03 %

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 10,53 % du C.A.H.T. contre 10,47 % en 2018. Ils progressent de 1,46 % et montrent une augmentation sensible de ce poste pour une majorité d'officines. Les officines qui ont vu une baisse de leur masse salariale sont le témoignage de la détérioration 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. 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	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 694,8	100 %	1 679,6	100 %	+15,2	+0,90 %
Rémunération de gérance nette	62,8	3,70 %	62,0	3,69 %	+0,7	+1,18 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	73,1	4,68 %	72,8	4,61 %	+0,3	+0,37 %
 GROS BOURG	78,8	4,35 %	76,2	4,26 %	+2,6	+3,47 %
 ZONE URBAINE	52,4	3,22 %	52,0	3,24 %	+0,4	+0,78 %
 CENTRE COMMERCIAL	122,8	3,94 %	125,9	4,00 %	-3,1	-2,47 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	23,6	3,04 %	23,0	2,92 %	+0,6	+2,82 %
De 1 000 € à < 1 500 €	43,7	3,46 %	41,7	3,31 %	+1,9	+4,66 %
De 1 500 € à < 2 000 €	66,0	3,80 %	65,0	3,78 %	+0,9	+1,44 %
De 2 000 € à < 2 500 €	95,7	4,28 %	96,1	4,37 %	-0,4	-0,45 %
De 2 500 € à < 4 000 €	109,9	3,78 %	113,3	3,95 %	-3,4	-3,01 %
>= 4 000 €	149,5	2,86 %	138,2	2,71 %	+11,3	+8,21 %

En milliers d'euros



Compte tenu du nombre croissant de sociétés, il nous a paru intéressant d'établir une statistique sur le niveau de rémunération du pharmacien titulaire.

La rémunération moyenne nette de cotisations sociales d'un pharmacien titulaire ressort à 62.800 euros et représente 3,70 % du C.A.H.T.. Le pharmacien titulaire consacre plus de 29 % 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. 23.600 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros contre 109.900 euros pour les officines de plus de 2.500.000 d'euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet 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





LES COTISATIONS SOCIALES TNS

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
Rappel C.A. H.T.	1 694,8	100 %	1 679,6	100 %	+15,2	+0,90 %
Cotisations sociales TNS	36,0	2,12 %	37,1	2,21 %	-1,2	-3,14 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
 ZONE RURALE	35,5	2,27 %	37,4	2,37 %	-1,9	-5,10 %
 GROS BOURG	35,5	1,96 %	38,3	2,14 %	-2,8	-7,35 %
 ZONE URBAINE	35,8	2,20 %	36,4	2,27 %	-0,6	-1,51 %
 CENTRE COMMERCIAL	46,2	1,48 %	45,4	1,44 %	+0,8	+1,72 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
< 1 000 €	24,3	3,13 %	24,9	3,16 %	-0,6	-2,41 %
De 1 000 € à < 1 500 €	31,6	2,51 %	32,2	2,55 %	-0,6	-1,79 %
De 1 500 € à < 2 000 €	37,4	2,15 %	39,2	2,28 %	-1,8	-4,60 %
De 2 000 € à < 2 500 €	42,6	1,90 %	44,1	2,00 %	-1,5	-3,43 %
De 2 500 € à < 4 000 €	50,6	1,74 %	52,0	1,81 %	-1,4	-2,70 %
>= 4 000 €	57,4	1,10 %	59,5	1,17 %	-2,1	-3,57 %

En milliers d'euros



Les cotisations sociales TNS couvrent les cotisations sociales obligatoires du pharmacien ; allocations familiales et maladie (U.R.S.S.A.F.) et les cotisations retraite (C.A.V.P.). Elles représentent 2,12 % 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 (sources nationales). 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 FCC.**

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS





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

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2019 ET 2018

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 694,8	100 %	1 679,6	100 %	+15,2	+0,90 %
Excédent Brut d'Exploitation	213,4	12,59 %	217,0	12,92 %	-3,6	-1,66 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	192,1	12,31 %	199,9	12,66 %	-7,8	-3,90 %
 GROS BOURG	237,2	13,10 %	242,1	13,54 %	-4,9	-2,03 %
 ZONE URBAINE	201,0	12,36 %	202,9	12,66 %	-1,9	-0,95 %
 CENTRE COMMERCIAL	434,3	13,93 %	439,4	13,95 %	-5,1	-1,15 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2019		2018		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	73,7	9,48 %	84,6	10,75 %	-10,8	-12,81 %
De 1 000 € à < 1 500 €	151,0	11,96 %	156,2	12,96 %	-5,3	-3,37 %
De 1 500 € à < 2 000 €	219,7	12,65 %	222,8	12,96 %	-3,1	-1,40 %
De 2 000 € à < 2 500 €	285,1	12,76 %	291,4	13,25 %	-6,3	-2,16 %
De 2 500 € à < 4 000 €	404,7	13,92 %	402,7	14,02 %	+2,0	+0,49 %
>= 4 000 €	709,3	13,58 %	669,4	13,14 %	+39,9	+5,96 %

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 213.400 euros (12,59 % du C.A.H.T.) contre 217.000 euros (12,92 % du C.A.H.T.) en 2018. L'E.B.E. a donc diminué en valeur absolue de - 3.600 euros. L'évolution significative de marge brute globale (+ 2.700 euros) n'a pas compensé l'évolution des charges externes (+ 2.700 euros), des impôts et taxes (+ 2.000 euros) et des frais de personnel (+ 2.600 euros). Les pharmacies réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 2.500.000 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 2.500.000 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.	1 694,8	100,00 %	1 679,6	100,00 %	+15,2	+0,90 %
Ventes H.T.	1 498,4	88,41 %	1 495,5	89,04 %	+2,9	+0,20 %
Marge commerciale s/ ventes	345,7	23,07 %	354,6	23,71 %	-8,9	-2,52 %
Honoraires de dispensation + ROSP	149,6	8,83 %	140,5	8,37 %	+9,1	+6,48 %
Autres prestations de services	46,8	2,76 %	43,6	2,60 %	+3,1	+7,19 %
Sous-traitance	6,2	0,00 %	5,6	0,33 %	+0,6	+10,82 %
Marge Brute Globale	535,9	31,62 %	533,2	31,75 %	+2,7	+0,50 %
Charges externes	92,8	5,47 %	90,0	5,36 %	+2,7	+3,03 %
Dont Loyer Pharmacie	23,0	1,36 %	22,3	1,33 %	+0,7	+3,15 %
Valeur Ajoutée	443,1	26,15 %	443,2	26,39 %	0,0	-0,01 %
Impôts et taxes	15,3	0,90 %	13,2	0,79 %	+2,0	+15,49 %
Frais de personnel	178,4	10,53 %	175,9	10,47 %	+2,6	+1,46 %
Cotisations TNS	36,0	2,12 %	37,1	2,21 %	-1,2	-3,14 %
Excédent Brut d'Exploitation	213,4	12,59 %	217,0	12,92 %	-3,6	-1,66 %
Transferts charges / Autres produits	11,5	0,68 %	11,4	0,68 %	+0,1	+0,84 %
Dotations aux amortissements	19,2	1,13 %	18,1	1,08 %	+1,1	+6,35 %
Résultat financier	-7,2	-0,42 %	-9,5	-0,56 %	+2,3	-24,19 %
Résultat exceptionnel	+0,2	+0,01 %	+0,4	+0,02 %	-0,1	-35,73 %
Résultat retraité EI	198,8	11,73 %	201,3	11,98 %	-2,5	-1,24 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, nous constatons une évolution de la marge brute globale (+ 0,50 %). L'application de l'avenant 11 par l'apparition des nouveaux honoraires semblent compenser la baisse de M.D.L.. 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 2.500.000 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. (- 3.600 euros) malgré l'accroissement de l'activité. Le résultat net ressort à 198.800 euros (11,73 % 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.	290,3	290,0

En milliers d'euros

La productivité s'est stabilisée en 2019. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à 290.300 euros.

STOCK MOYEN

	2019	2018
Stock initial + Stock final ÷ 2	147,4	146,6
	9,83 %	9,80 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2019	2018
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	7,83	7,79

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2019	2018
360 jours ÷ Vitesse de rotation	47 jours	47 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 47 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	40,4	38,4
÷ C.A. T.T.C.	9 jours	8 jours

Le délai moyen de l'encours client (tiers payant) représente cette année 9 jours de chiffre d'affaires.

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2019	2018
Dettes fournisseurs × 360 jours	135,9	137,1
÷ Achat de marchandises T.T.C.	38 jours	39 jours

L'encours fournisseurs est de 38 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.	25,60 %	28,71 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 25 % 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 -	170,3	153,2	+17,1
Actif Immobilisé			

En milliers d'euros

Le niveau du fonds de roulement présage de la bonne santé financière de l'officine, il doit couvrir le besoin en fonds de roulement (décalages de trésorerie liés à l'activité). Il progresse cette année de 17 100 euros pour atteindre 170 300 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2019	2018	VARIATION
Actif circulant -			
Dettes d'exploitation	69,9	51,4	+18,5

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 18 500 euros.

TRÉSORERIE

	2019	2018	VARIATION
Fonds de roulement			
⊖ Besoin en fonds de roulement	100,3	101,8	-1,5

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie est en léger recul et s'élève à 100 300 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2019	2018
Capitaux propres +		
Total du bilan	0,60	0,56

L'autonomie financière, mesurée par le niveau des capitaux propres, progresse au fur et à mesure du désendettement constaté par le remboursement de l'emprunt d'acquisition. Les capitaux propres représentent 60 % du total du bilan contre 56 % l'an dernier.



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



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



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



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



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



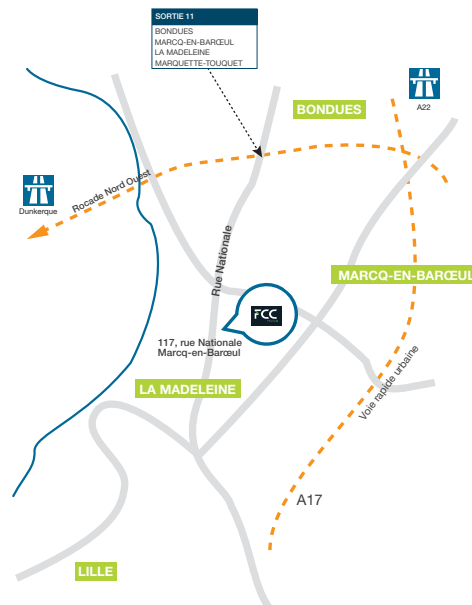
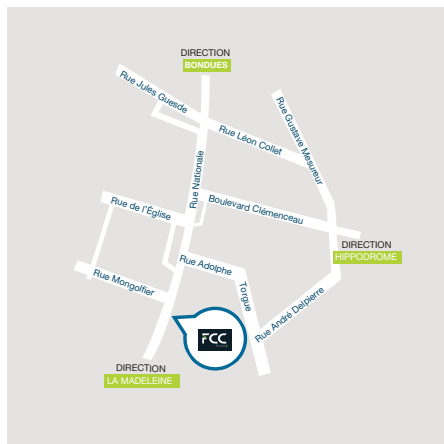
Le cabinet FCC est membre du réseau CGP, qui accompagne aujourd'hui de nombreuses officines.

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 formation.

CGP, LE PREMIER
RÉSEAU
NATIONAL DÉDIÉ
À LA GESTION
D'OFFICINES.



EXPERTS-COMPTABLES ET COMMISSAIRES AUX COMPTES :
JEAN-ADRIEN AUBRUN / PIERRE BETREMIEUX / MAXIME CIARLETTA
OLIVIER DESPLATS / BASTIEN LEGRAND / LOUIS MAERTENS
PHILIPPE MAILLET / VINCENT SUING

AVOCATE : MARIE-LAURE MAERTENS

FCC
117, RUE NATIONALE
59700 MARCQ-EN-BARCEUL

TÉL. : 03 20 14 94 14

WWW.FCCONSEIL.COM

