



STATISTIQUES RÉGIONALES DE LA PHARMACIE RÉGION HAUTS-DE-FRANCE

ÉDITION
2021

SUR UN ÉCHANTILLON DE
319 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



LA JOURNÉE
DES TITULAIRES



LES JOURNÉES
DE L'INSTALLATION

PLUS D'INFORMATIONS SUR :
www.fconseil.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.

Nous avons une conception, un état d'esprit commun avec vous, nous partageons la même philosophie : **des libéraux au service des libéraux.** À l'heure de faire le bilan de l'activité 2020, le mot qui revient est résilience. Toutes les activités ont été affectées par cette pandémie sans précédent. Cette année aura été éprouvante et nos vies bousculées.

Quel que soit le métier, il a fallu s'adapter, se réorganiser et faire preuve d'agilité. Dans ce contexte, la pharmacie a démontré, s'il en était encore besoin, son rôle essentiel dans l'organisation de notre système de santé aussi bien sur le plan sanitaire que humain par sa proximité et son maillage territorial.

La gestion de cette crise sanitaire par les pharmaciens a démontré leur capacité à étendre leurs compétences par la réalisation d'actes médicaux, vaccination et tests antigéniques. Acteur de santé reconnu, le pharmacien devient également acteur de soins.

Sur le plan économique, et contre toute attente, l'activité 2020 a connu une progression jamais vue sur la dernière décennie (+ 1,2 %),

effet d'aubaine lié à la crise ou changement économique profond par la revalorisation des honoraires à l'ordonnance, l'avenir nous le dira. Comme tout chef d'entreprise, le pharmacien devra capitaliser et tirer les enseignements de cette crise pour son officine et adapter sa stratégie.

Nos premiers résultats montrent une amélioration notable de la marge brute globale malgré une baisse des volumes (baisse des prescriptions de ville) et des prix du médicament remboursable. Comme les années précédentes, nous observons une progression significative de la vente de médicaments chers (prescriptions hospitalières) et qui cache de réelles disparités entre les officines. Parce que l'analyse de votre activité devient une affaire de spécialiste, nous réalisons cette plaquette statistique de la manière la plus précise et claire possible sur **un échantillon des plus représentatifs de 319 pharmacies.**

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 son métier.

Bonne lecture.

LES EXPERTS LIBÉRAUX
MEMBRES DU CABINET FCC

Cette étude est réalisée sur
un échantillon de
319 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 2021

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**.

	2020	2019	2018	2017	2016	2015
PRIX D'ACHAT MOYEN	942	1 059	1 216	1 680	1 197	1 234
APPORT PERSONNEL	141	187	212	327	239	247
%	15 %	18 %	17 %	19 %	20 %	20 %
% DU C.A. H.T.	72 %	74 %	76 %	81 %	77 %	78 %
MULTIPLE DE L'E.B.E.⁽¹⁾	5,99	6,13	6,48	6,68	6,18	5,97

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

En milliers d'euros

La situation sanitaire, au lieu d'accélérer le mouvement des cessions, le repousse légèrement.

La crise sanitaire n'a pas eu d'impact sur le marché de l'officine au second semestre 2020. En effet, nous constatons un nombre de cessions équivalent à l'an dernier. L'évolution du métier, accentuée par cette crise sanitaire, confirme l'engouement des jeunes diplômés à acquérir une officine. Néanmoins, en ce début 2021, la situation sanitaire, au lieu d'accélérer le mouvement des cessions, le repousse légèrement. Les futurs retraités retardent la cession de leur outil professionnel pour ne pas subir un début de retraite coincé sur le canapé...

Le nouveau mode de rémunération à l'honoraire stabilise la situation économique et rassure les prétendants à l'installation.

Il conviendra, toutefois, d'être prudent sur l'analyse des bilans 2020 et d'effectuer les retraitements nécessaires en neutralisant les impacts de la crise sanitaire sur les comptes 2020.

En 2020, l'apport personnel représente environ 15 % du prix de cession moyen du fonds de commerce et confirme la tendance observée l'an dernier.

La faiblesse des taux d'intérêt, conjuguée à une généralisation des cessions de parts sociales, améliore la capacité d'endettement des acquéreurs et par voie de conséquence nécessite un besoin d'apport personnel plus faible.

En effet, pour une même taille d'officine, l'acquisition de parts sociales par une S.F.F.P.L. permet de réduire les frais d'acquisition et donc de disposer d'un apport personnel plus limité.

La différence entre le prix d'acquisition et la valeur économique de l'officine, mesurée par le niveau de l'Excédent Brut d'Exploitation, doit le plus souvent être financée par un apport personnel supplémentaire. 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 représentant environ 10 jours de C.A.H.T..

Nous constatons pour 2020 un prix d'achat moyen de 942.000 euros contre 1.059.000 euros en 2019. Notre panel de cession sur cette année présente des cessions d'officine à taille plus réduite. Ces officines sont certes les plus fragiles mais demeurent nécessaires au maintien du maillage territorial et trouvent toute leur légitimité en matière de santé publique. Un maillage territorial plus dense dans les Hauts-De-France et donc des officines plus petites, mais aussi une accélération des regroupements expliquent la bonne tenue des cessions de cette typologie d'officines. En parallèle, nous assistons à la course à une taille critique des officines définie comme une taille suffisante pour réaliser les nouvelles missions.

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

Plus que la taille de l'officine, c'est l'approche économique du fonds de commerce par le niveau de l'E.B.E. retraité qui prime.

À partir de notre échantillon réalisées par notre cabinet FCC, le prix d'achat moyen (942.000 euros) représente 5,99 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur une base annuelle nette de 42.000 euros, soit 3.500 euros nets mensuels.

Nous observons une certaine stabilité et cohérence depuis plusieurs années de ce ratio avec une moyenne à 6,2.

Le poids des honoraires devenu majoritaire dans la rémunération du médicament remboursable et le développement des prescriptions hospitalières nécessitent de valoriser exclusivement les officines en fonction de leur rentabilité mesurée par l'E.B.E. retraité. La seule référence au chiffre d'affaires n'a plus de sens.





En effet, quelle que soit la taille de l'officine, 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. Par cette seule approche, la profession réussira à poursuivre sa transmission générationnelle et à maintenir son maillage territorial.

Le prix d'achat moyen (942.000 euros) représente 5,99 fois l'Excédent Brut d'Exploitation

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	57	17,87 %
 GROS BOURG	83	26,02 %
 ZONE URBAINE	169	52,98 %
 CENTRE COMMERCIAL	10	3,13 %
TOTAL	319	100 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

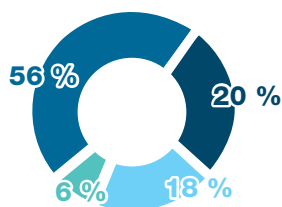
	NOMBRE	%
< 1 000 €	42	13,17 %
De 1 000 € à < 1 500 €	98	30,72 %
De 1 500 € à < 2 000 €	85	26,65 %
De 2 000 € à < 2 500 €	45	14,11 %
De 2 500 € à < 4 000 €	44	13,79 %
> = 4 000 €	5	1,57 %
TOTAL	319	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	57	17,87 %
S.N.C.	19	5,96 %
S.E.L.	180	56,43 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	63	19,75 %
TOTAL	319	100 %

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



À partir d'un échantillon de 319 officines sélectionnées parmi les clients FCC, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2020.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2020 et 2019 ont des durées de 12 mois et qui clôturent dans une période allant du 01/10/2019 au 30/09/2020. Les impacts COVID seront donc plus marqués lors de notre prochaine édition de statistiques. Nous avons exclu les officines qui ont réalisé soit un regroupement soit un 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 officines exploitées sous forme de sociétés représentent 82 % de l'échantillon étudié. La S.E.L. avec une fiscalité I.S. reste la forme la plus prisée des prétendants à l'installation facilitant l'acquisition et le remboursement des emprunts. Les résultats de cette étude sont restitués avant rémunération des titulaires et fiscalité de l'activité facilitant ainsi les comparaisons quel que soit le mode d'exploitation retenu.

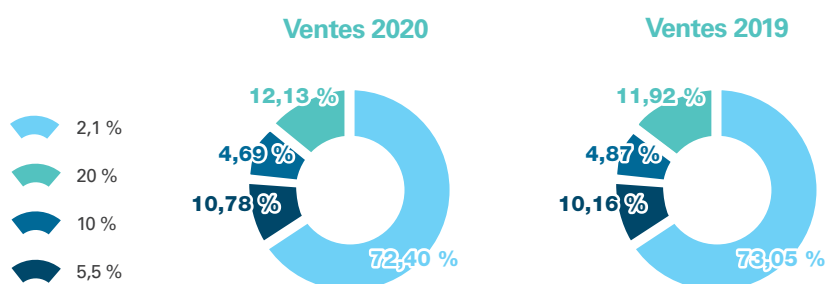
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ÉVOLUTION DES VENTES

RÉPARTITION DES VENTES

	2020	2019	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 511,2 K€	1 523,3 K€	-0,79 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 094,2 K€	1 112,8 K€	-1,67 %
5,5 %	162,9 K€	154,8 K€	+5,23 %
10 %	70,9 K€	74,1 K€	-4,41 %
20 %	183,3 K€	181,6 K€	+0,95 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	184,8 K€	153,0 K€	20,74 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	12,9 %	26,0 %	35,7 %	25,4 %



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) sont en repli par rapport à 2019 (- 0,79 %).

Cette moyenne cache de grandes disparités d'une pharmacie à l'autre, près de 40 % des officines voient leur chiffre d'affaires diminuer en 2020. L'analyse des seules ventes par taux de T.V.A. montre un repli de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables). En intégrant les honoraires, l'activité 2,1 % progresse de 1 %, dopée par la revalorisation des honoraires à l'ordonnance. Cette évolution doit toutefois être tempérée par l'augmentation des produits chers (P.F.H.T. > 1.930 euros ; + 13,01 %) et ceux supérieurs à 150 euros (+ 5,05 %) conjuguée à une baisse des prescriptions de ville de - 3 % (données nationales). L'indice des prix à la consommation I.N.S.E.E. des produits pharmaceutiques s'établit fin décembre 2020 à - 2,61 % et confirme la baisse régulière des prix des spécialités. Le hors vignetté enregistre une croissance de + 1,60 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 5,23 % pour le 5,5 %, boosté par la vente des masques et gels hydroalcooliques, + 0,95 % 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 - 4,41 % marqué par l'absence de pathologies hivernales consécutivement à l'application des gestes barrières, port du masque et lavage des mains.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





HONORAIRES DE DISPENSATION : LES CHIFFRES D'UNE NOUVELLE RÉMUNÉRATION

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2020		2019		VARIATION (%)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
VENTES H.T.	1 511,2	86,40 %	1 523,3	88,21 %	-12,0	-0,79 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	184,8	10,56 %	153,0	8,86 %	+31,7	+20,74 %
AUTRES PRESTATIONS	53,2	3,04 %	50,6	2,93 %	+2,6	+5,23 %
VENTES + PRESTATIONS	1 749,2	100 %	1 726,9	100 %	+22,3	+1,29 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION (%)	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	160,0	10,68 %	131,7	8,93 %	+28,3	+21,47 %
 GROS BOURG	206,6	10,51 %	170,9	8,79 %	+35,8	+20,93 %
 ZONE URBAINE	173,6	10,60 %	144,0	8,92 %	+29,5	+20,49 %
 CENTRE COMMERCIAL	333,8	10,15 %	278,2	8,54 %	+55,6	+19,99 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	86,3	11,12 %	66,0	8,51 %	+20,3	+30,80 %
De 1 000 € à < 1 500 €	114,1	8,91 %	103,5	8,28 %	+10,6	+10,26 %
De 1 500 € à < 2 000 €	179,5	10,34 %	133,8	7,75 %	+45,7	+34,16 %
De 2 000 € à < 2 500 €	223,8	10,21 %	171,5	7,85 %	+52,4	+30,54 %
De 2 500 € à < 4 000 €	309,6	10,74 %	229,9	8,14 %	+79,6	+34,63 %
>= 4 000 €	431,1	7,97 %	391,6	7,30 %	+39,5	+10,09 %

En milliers d'euros



Les honoraires ont largement progressé par la revalorisation au 1^{er} janvier 2020 des honoraires à l'ordonnance (+ 31.700 euros) et ce, malgré la baisse des volumes constatée sur l'année 2020.

Les honoraires jouent leur rôle d'amortisseur à la baisse régulière des prix des médicaments remboursables et des volumes, ils représentent une part significative de l'activité officinale, soit 10,56 % du C.A. global. Les officines dont le C.A.H.T. est supérieur à 4.000.000 d'euros ont vu une progression plus limitée (+ 10,09 %) ; la part du vignetté étant moins importante dans ce type d'officine. L'avenant 11 de la convention pharmaceutique arrive à maturité après une mise en place progressive de la nouvelle rémunération à l'honoraire. Les honoraires représentent la majorité de la rémunération du pharmacien sur le médicament remboursable, génériques compris. L'année 2021 sera l'an 1 de l'avenant 11 de la convention pharmaceutique avec un périmètre constant de rémunération (tranches de M.D.L. et honoraires unitaires identiques à l'année précédente) et sera, en ce sens, révélateur en termes de performance économique.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2020 (%)		2019 (%)		VARIATION (%)	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
RAPPEL C.A. H.T.	1 749,2	100 %	1 726,9	100 %	+22,3	+1,29 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	53,2	3,04 %	50,6	2,93 %	+2,6	+5,23 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020 (%)		2019 (%)		VARIATION (%)	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
 ZONE RURALE	48,7	3,25 %	45,9	3,11 %	+2,8	+6,14 %
 GROS BOURG	56,6	2,88 %	55,9	2,87 %	+0,7	+1,23 %
 ZONE URBAINE	50,7	3,10 %	47,3	2,93 %	+3,5	+7,30 %
 CENTRE COMMERCIAL	93,1	2,83 %	88,8	2,73 %	+4,3	+4,79 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 €	20,0	2,58 %	18,4	2,38 %	+1,6	+8,66 %
De 1 000 € à < 1 500 €	36,8	2,87 %	35,0	2,80 %	+1,9	+5,31 %
De 1 500 € à < 2 000 €	53,0	3,06 %	50,7	2,94 %	+2,3	+4,62 %
De 2 000 € à < 2 500 €	72,7	3,32 %	70,0	3,20 %	+2,8	+3,94 %
De 2 500 € à < 4 000 €	88,6	3,07 %	83,1	2,94 %	+5,6	+6,68 %
>= 4 000 €	168,2	3,11 %	162,8	3,04 %	+5,4	+3,33 %

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, 53.200 euros contre 50.600 euros en 2019, soit une progression de plus de 5 %.

Elle traduit la volonté des acteurs de prendre des parts de marché dans un contexte de concurrence accrue. 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. Le développement des tarifs forfaitaires de responsabilité (T.F.R.) et les stratégies d'alignement du prix du princeps sur le générique par certains laboratoires ne semblent pas avoir impacté le niveau de rémunération du générique.

**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

	2020	2019	VARIATION	
Chiffre d'affaires H.T. (Ventes + prestations)	1 749,2	1 726,9	+22,3	+1,29 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020	2019	VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	1 497,8	1 474,5	+23,3	+1,58 %
 GROS BOURG	1 965,7	1 944,7	+21,0	+1,08 %
 ZONE URBAINE	1 637,9	1 615,5	+22,4	+1,39 %
 CENTRE COMMERCIAL	3 287,4	3 256,9	+30,5	+0,94 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020	2019	VARIATION	
< 1 000 €	775,9	775,1	+0,8	+0,11 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 280,8	1 249,8	+31,0	+2,48 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 735,5	1 725,4	+10,1	+0,59 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 192,8	2 184,4	+8,4	+0,39 %
De 2 500 € à < 4 000 €	2 883,5	2 823,8	+59,7	+2,11 %
>= 4 000 €	5 406,3	5 363,2	+43,1	+0,80 %

En milliers d'euros



Le chiffre d'affaires intègre l'ensemble des prestations de services composées des honoraires de dispensation, des honoraires à l'ordonnance réévalués en 2020 ainsi que les prestations versées sur le générique. Contre toute attente, l'évolution 2020 s'établit à + 1,29 % malgré la période de confinement du printemps.

Les pharmacies de proximité, de part leur meilleure accessibilité ont tiré leur épingle du jeu avec une progression supérieure de 1 %. Les pharmacies de flux dites de « passage » ; hyper centre-ville, secteur touristique, centre commercial, gare et aéroport ont fortement souffert en cette période de pandémie. Cette baisse sera marquée sur nos statistiques de l'année prochaine car beaucoup de pharmacies de centres commerciaux de notre panel clôturent en fin d'année. Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Contrairement aux années précédentes, la taille de l'officine a eu peu d'impact sur l'évolution de son chiffre d'affaires. Toutes les catégories progressent cette année. Seuls la proximité, l'accessibilité et l'environnement médical ont accentué les écarts entre les officines. Les officines de centre-ville, les pharmacies rurales et de villes moyennes performant respectivement de + 1,39 %, + 1,58 %, + 1,08 %. Les pharmacies de centres commerciaux ont retrouvé le chemin de la croissance dès la réouverture des commerces non essentiels. Enfin, malgré la réforme de la rémunération, l'économie de l'officine reste toujours tributaire des volumes et de la prescription médicale (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

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 749,2	100 %	1 726,9	100 %	+22,3	+1,29 %
Marge brute totale	560,6	32,05 %	554,1	32,09 %	+6,6	+1,19 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
 ZONE RURALE	469,7	31,36 %	463,6	31,44 %	+6,1	+1,31 %
 GROS BOURG	654,8	33,31 %	645,2	33,18 %	+9,6	+1,49 %
 ZONE URBAINE	517,6	31,60 %	511,9	31,69 %	+5,7	+1,11 %
 CENTRE COMMERCIAL	1 024,7	31,17 %	1 025,9	31,50 %	-1,2	-0,12 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	244,2	31,47 %	245,2	31,64 %	-1,1	-0,43 %
De 1 000 € à < 1 500 €	399,8	31,21 %	394,7	31,58 %	+5,0	+1,28 %
De 1 500 € à < 2 000 €	545,8	31,45 %	540,9	31,35 %	+4,9	+0,90 %
De 2 000 € à < 2 500 €	749,4	34,17 %	748,3	34,26 %	+1,0	+0,14 %
De 2 500 € à < 4 000 €	925,6	32,10 %	901,3	31,92 %	+24,3	+2,69 %
>= 4 000 €	1 715,2	31,73 %	1 691,7	31,54 %	+23,5	+1,39 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et l'ensemble des honoraires) s'élève pour 2020 à 560.600 euros (32,05 % du C.A.H.T.) contre 554.100 euros (32,09 % du C.A.H.T.) en 2019 et progresse en valeur absolue de 6.600 euros.

Les honoraires de dispensation contribuent à hauteur d'un tiers de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. Toutes les officines, quel que soit leur niveau de chiffre d'affaires et leur emplacement géographique, ont vu leur marge évoluer en valeur. La revalorisation des honoraires dits à l'ordonnance semble compenser la baisse de la M.D.L. avec toutefois une nouvelle évolution significative des produits chers (P.F.H.T. > 150 euros) déjà constatée sur les deux dernières années. Face à ce changement profond de rémunération, le pharmacien titulaire se doit de suivre de façon régulière l'évolution de sa marge en valeur absolue et non plus son seul et unique 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. C'est le sens de l'outil de suivi mensuel VIEWPHARMA développé par les cabinets membres de notre réseau au bénéfice de nos clients.

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

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 749,2	100 %	1 726,9	100 %	+22,3	+1,29 %
Charges externes	104,0	5,94 %	101,6	5,88 %	+2,4	+2,33 %
Dont loyer	22,9		22,4		+0,4	+1,95 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
 ZONE RURALE	81,9	5,47 %	81,9	5,55 %	0,0	+0,05 %
 GROS BOURG	130,4	6,63 %	123,3	6,34 %	+7,0	+5,71 %
 ZONE URBAINE	94,2	5,75 %	93,8	5,80 %	+0,4	+0,43 %
 CENTRE COMMERCIAL	176,5	5,37 %	166,3	5,11 %	+10,2	+6,12 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	62,8	8,09 %	61,3	7,90 %	+1,5	+2,42 %
De 1 000 € à < 1 500 €	76,5	5,98 %	75,8	6,07 %	+0,7	+0,98 %
De 1 500 € à < 2 000 €	94,8	5,46 %	89,6	5,20 %	+5,2	+5,77 %
De 2 000 € à < 2 500 €	167,7	7,65 %	168,2	7,70 %	-0,5	-0,29 %
De 2 500 € à < 4 000 €	141,4	4,90 %	137,7	4,88 %	+3,7	+2,71 %
>= 4 000 €	241,4	4,46 %	233,5	4,35 %	+7,8	+3,36 %

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, 5,94 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2020 de + 2,33 %. Nous constatons une importance relative de ces frais de structure en fonction de la taille de l'officine (économie d'échelle). Les pharmacies de centres commerciaux et de centres-villes ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. Les évolutions technologiques (site internet, robot, automate, 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

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 749,2	100 %	1 726,9	100 %	+22,3	+1,29 %
Loyer	22,9	1,31 %	22,4	1,30 %	+0,4	+1,95 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	18,7	1,25 %	18,6	1,26 %	+0,1	+0,55 %
 GROS BOURG	21,6	1,10 %	21,4	1,10 %	+0,2	+1,06 %
 ZONE URBAINE	23,2	1,42 %	22,8	1,41 %	+0,5	+2,03 %
 CENTRE COMMERCIAL	50,4	1,53 %	46,7	1,43 %	+3,7	+7,85 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	16,2	2,09 %	16,0	2,06 %	+0,2	+1,56 %
De 1 000 € à < 1 500 €	16,6	1,30 %	16,2	1,29 %	+0,4	+2,73 %
De 1 500 € à < 2 000 €	21,1	1,22 %	22,8	1,32 %	-1,7	-7,32 %
De 2 000 € à < 2 500 €	25,9	1,18 %	26,3	1,20 %	-0,4	-1,70 %
De 2 500 € à < 4 000 €	35,6	1,24 %	35,0	1,24 %	+0,6	+1,80 %
>= 4 000 €	54,2	1,00 %	47,5	0,89 %	+6,8	+14,22 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 22.900 euros et représente 1,31 % 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 2 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1.000.000 d'euros contre moins de 1,2 % pour celles de plus de 2.000.000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux a fortement progressé en 2020 (+ 7,85 %). Nous constatons, dans toutes les catégories, une hausse sensible de ce poste (+ 1,95 %). Une vigilance s'impose dans le cadre du renouvellement du bail lors de son échéance. Une analyse toute particulière des facteurs de commercialité propres à l'officine pourra parfois conduire à une révision à la baisse du loyer, et plus particulièrement, pour les pharmacies dites de passage touchées par la crise sanitaire.

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

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 749,2	100 %	1 726,9	100 %	+22,3	+1,29 %
Charges de personnel	183,6	10,49 %	181,1	10,49 %	+2,4	+1,34 %
Cotisations sociales TNS	36,6	2,09 %	35,5	2,06 %	+1,0	+2,95 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	160,2	10,69 %	158,8	10,77 %	+1,4	+0,89 %
 GROS BOURG	200,5	10,20 %	201,5	10,36 %	-1,0	-0,50 %
 ZONE URBAINE	170,9	10,43 %	166,6	10,31 %	+4,3	+2,58 %
 CENTRE COMMERCIAL	390,7	11,88 %	385,6	11,84 %	+5,1	+1,33 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	71,4	9,21 %	71,4	9,21 %	+0,1	+0,09 %
De 1 000 € à < 1 500 €	129,9	10,14 %	128,4	10,27 %	+1,5	+1,15 %
De 1 500 € à < 2 000 €	174,5	10,06 %	171,8	9,96 %	+2,8	+1,61 %
De 2 000 € à < 2 500 €	249,4	11,37 %	250,5	11,47 %	-1,2	-0,47 %
De 2 500 € à < 4 000 €	312,2	10,83 %	304,1	10,77 %	+8,0	+2,64 %
>= 4 000 €	607,5	11,24 %	589,7	11,00 %	+17,8	+3,02 %

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 10,49 % du C.A.H.T. contre 10,49 % en 2019. La progression de ce poste est masquée par l'augmentation du chiffre d'affaires. Les frais de personnel absorbent le tiers de la marge brute globale. Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude horaire. Les officines pourvues d'un seul titulaire ont un ratio de frais de personnel de 11,20 % alors qu'il ressort à 9,52 % pour celles ayant plusieurs titulaires (données nationales). Le développement et la mise en place des services et nouvelles missions nécessitent un renforcement des qualifications et des compétences. La difficulté de recrutement dans certaines régions renchérit également le coût salarial.

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)

	2020		2019		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 749,2	100 %	1 726,9	100 %	+22,3	+1,29 %
Rémunération de gérance nette	66,3	3,79 %	65,1	3,77 %	+1,2	+1,92 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
 ZONE RURALE	60,0	4,01 %	56,1	3,81 %	+3,9	+6,97 %
 GROS BOURG	82,9	4,22 %	81,9	4,21 %	+1,0	+1,18 %
 ZONE URBAINE	58,2	3,55 %	57,9	3,59 %	+0,3	+0,47 %
 CENTRE COMMERCIAL	101,4	3,08 %	96,5	2,96 %	+4,9	+5,04 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
< 1 000 €	21,9	2,82 %	20,6	2,66 %	+1,3	+6,22 %
De 1 000 € à < 1 500 €	47,8	3,73 %	47,8	3,83 %	0,0	-0,06 %
De 1 500 € à < 2 000 €	72,6	4,19 %	71,2	4,13 %	+1,5	+2,04 %
De 2 000 € à < 2 500 €	89,3	4,07 %	89,3	4,09 %	0,0	+0,01 %
De 2 500 € à < 4 000 €	101,0	3,50 %	97,8	3,46 %	+3,3	+3,34 %
>= 4 000 €	182,3	3,37 %	166,4	3,10 %	+15,9	+9,57 %

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 66.300 euros et représente 3,79 % du C.A.H.T. Le pharmacien titulaire consacre environ 30 % de l'Excédent Brut d'Exploitation de l'officine à se rémunérer. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine ; 21.900 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros contre 182.300 euros pour une officine de plus de 4.000.000 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 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 souhaitée du futur 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

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 749,2	100 %	1 726,9	100 %	+22,3	+1,29 %
Cotisations sociales TNS	36,6	2,09 %	35,5	2,06 %	+1,0	+2,95 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	34,6	2,31 %	32,5	2,21 %	+2,1	+6,41 %
 GROS BOURG	39,3	2,00 %	38,2	1,96 %	+1,1	+2,83 %
 ZONE URBAINE	35,9	2,19 %	35,0	2,17 %	+0,8	+2,37 %
 CENTRE COMMERCIAL	38,0	1,16 %	39,5	1,21 %	-1,4	-3,62 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	24,0	3,09 %	23,5	3,04 %	+0,4	+1,86 %
De 1 000 € à < 1 500 €	30,3	2,36 %	30,2	2,41 %	+0,1	+0,28 %
De 1 500 € à < 2 000 €	39,0	2,24 %	37,0	2,14 %	+2,0	+5,39 %
De 2 000 € à < 2 500 €	38,1	1,74 %	36,5	1,67 %	+1,6	+4,42 %
De 2 500 € à < 4 000 €	51,8	1,80 %	50,3	1,78 %	+1,5	+2,98 %
>= 4 000 €	79,2	1,47 %	79,2	1,48 %	0,0	0,00 %

En milliers d'euros



Les cotisations sociales T.N.S. 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 2,09 % du C.A.H.T..

Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,24 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 2,01 % pour celles relevant de l'I.S. (données nationales). Nous assistons à une relative stabilité de ce poste en lien direct avec le niveau de rémunération 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 2020 ET 2019

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 749,2	100 %	1 726,9	100 %	+22,3	+1,29 %
Excédent Brut d'Exploitation	221,5	12,66 %	221,1	12,80 %	+0,5	+0,21 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	178,4	11,91 %	176,4	11,97 %	+1,9	+1,09 %
 GROS BOURG	267,7	13,62 %	266,1	13,68 %	+1,7	+0,62 %
 ZONE URBAINE	203,2	12,41 %	202,9	12,56 %	+0,3	+0,16 %
 CENTRE COMMERCIAL	394,3	12,00 %	405,4	12,45 %	-11,1	-2,74 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2020		2019		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	71,5	9,22 %	80,8	10,42 %	-9,3	-11,48 %
De 1 000 € à < 1 500 €	150,2	11,73 %	147,2	13,47 %	+3,0	+2,06 %
De 1 500 € à < 2 000 €	222,9	12,84 %	228,4	13,47 %	-5,5	-2,42 %
De 2 000 € à < 2 500 €	276,6	12,62 %	276,5	12,66 %	+0,2	+0,06 %
De 2 500 € à < 4 000 €	395,0	13,70 %	384,5	13,62 %	+10,5	+2,74 %
>= 4 000 €	743,3	13,75 %	745,2	13,89 %	-1,8	-0,25 %

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 221.500 euros (12,66 % du C.A.H.T.) contre 221.100 euros (12,80 % du C.A.H.T.) en 2019. L'E.B.E. a progressé en valeur absolue de 500 euros. L'évolution de la marge brute globale (+ 6.600 euros) a compensé l'évolution des charges externes (+ 2.400 euros) et des frais de personnel (+ 2.400 euros). Les pharmacies de centres commerciaux ont vu leur E.B.E. diminuer par le poids de leurs frais de structure face à l'impact de la crise sanitaire sur leur activité. L'impact le plus important sera sur nos statistiques 2021. Les officines de centres-villes sont à l'équilibre. Enfin de façon plus inquiétante, les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros enregistrent un nouveau recul de leur E.B.E. de 9.300 euros.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2020		2019		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	1 749,2	100,00 %	1 726,9	100,00 %	+22,3	+1,29 %
Ventes H.T.	1 511,2	86,40 %	1 523,3	88,21 %	-12,0	-0,79 %
Marge commerciale s/ ventes	332,0	21,97 %	358,8	23,55 %	-26,8	-7,47 %
Honoraires de dispensation + ROSP	184,8	10,56 %	153,0	8,86 %	+31,7	+20,74 %
Autres prestations de services	53,2	3,04 %	50,6	2,93 %	+2,6	+5,23 %
Sous-traitance	9,3	0,00 %	8,3	0,48 %	+1,0	+12,22 %
Marge Brute Globale	560,6	32,05 %	554,1	32,09 %	+6,6	+1,19 %
Charges externes	104,0	5,94 %	101,6	5,88 %	+2,4	+2,33 %
Dont Loyer Pharmacie	22,9	1,31 %	22,4	1,30 %	+0,4	+1,95 %
Valeur Ajoutée	456,7	26,11 %	452,5	26,20 %	+4,2	+0,93 %
Impôts et taxes	15,0	0,86 %	14,7	0,85 %	+0,3	+1,71 %
Frais de personnel	183,6	10,49 %	181,1	10,49 %	+2,4	+1,34 %
Cotisations TNS	36,6	2,09 %	35,5	2,06 %	+1,0	+2,95 %
Excédent Brut d'Exploitation	221,5	12,66 %	221,1	12,80 %	+0,5	+0,21 %
Transferts charges / Autres produits	12,2	0,70 %	11,2	0,65 %	+1,0	+8,93 %
Dotations aux amortissements	19,0	1,09 %	19,5	1,13 %	-0,5	-2,48 %
Résultat financier	-5,9	-0,34 %	-7,5	-0,43 %	+1,6	-21,20 %
Résultat exceptionnel	-0,5	-0,03 %	+0,1	+0,01 %	-0,6	-593,68 %
Résultat retraité EI	208,3	11,91 %	205,4	11,90 %	+2,9	+1,41 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, nous constatons une évolution substantielle de la marge brute globale. L'évolution des honoraires à l'ordonnance semble compenser la nouvelle baisse de M.D.L.. Nous constatons une nouvelle baisse des volumes et des prix masquée par un accroissement important des médicaments chers.

La vente des masques et gels hydroalcooliques, les services à l'officine, la vaccination, les tests antigéniques ne semblent pas étrangers à cette performance. Nous constatons une évolution de l'E.B.E. moyen de 500 euros mais avec de grandes disparités d'une officine à l'autre. D'une manière générale, les officines de proximité ont tiré leur épingle du jeu au détriment des officines dites de passage. Les pharmacies réalisant un C.A.H.T. de moins de 1.000.000 d'euros ont constaté une nouvelle baisse de rentabilité, une attention toute particulière devra être portée à celles-ci qui demeurent les plus fragiles. Le résultat net ressort à 208.300 euros (11,91 % du C.A.H.T.). Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive et rentable. 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

	2020	2019
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	328,8	331,1

En milliers d'euros

La productivité s'est stabilisée en 2020. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à 328.800 euros.

STOCK MOYEN

	2020	2019
Stock initial + Stock final ÷ 2	152,3	149,4
	10,07 %	9,81 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2020	2019
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	7,75	7,80

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2020	2019
360 jours ÷ Vitesse de rotation	47 jours	47 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 47 jours d'achats et reste identique à l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2020	2019
Créances clients × 360 jours	43,8	41,6
÷ C.A. T.T.C.	9 jours	9 jours

Le délai moyen de l'encours client (tiers payant) représente 9 jours de chiffre d'affaires et reste stable.

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2020	2019
Dettes fournisseurs × 360 jours	141,8	141,7
÷ Achat de marchandises T.T.C.	38 jours	39 jours

L'encours fournisseurs est de 38 jours d'achat.

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2020	2019
Dettes financières ⊕ C.A. H.T.	26,29 %	28,64 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 26 % 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.

FONDS DE ROULEMENT

	2020	2019	VARIATION
Capitaux propres ⊕			
Dettes financières ⊖	191,6	172,1	+19,5
Actif Immobilisé			

En milliers d'euros

Le niveau du fonds de roulement présage de la bonne santé financière de l'officine. La prudence a été de mise face à la crise, certains pharmaciens ont eu recours au décalage de prêt et au PGE pour compenser leur baisse d'activité lors du confinement.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2020	2019	VARIATION
Actif circulant ⊖			
Dettes d'exploitation	65,9	66,2	-0,3

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 13 jours de chiffre d'affaires et reste stable.

TRÉSORERIE

	2020	2019	VARIATION
Fonds de roulement			
⊖ Besoin en fonds de roulement	125,7	105,9	+19,9

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie progresse et s'élève à 125.700 euros et permettra de faire face à d'éventuelles baisses d'activité. Il conviendra toutefois de rembourser dans les prochains mois l'éventuel P.G.E..

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2020	2019
Capitaux propres ⊕		
Total du bilan	0,60	0,57

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 57 % 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



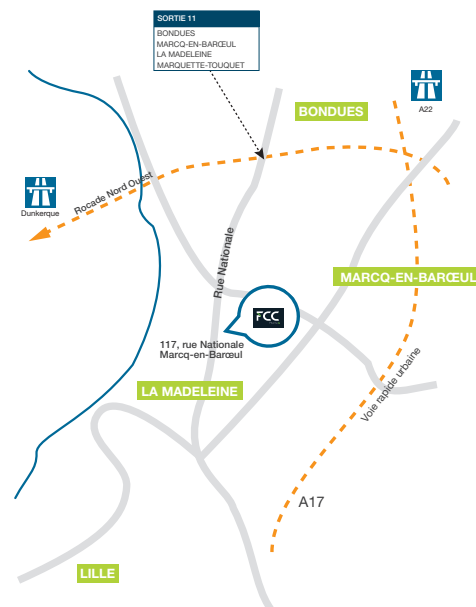
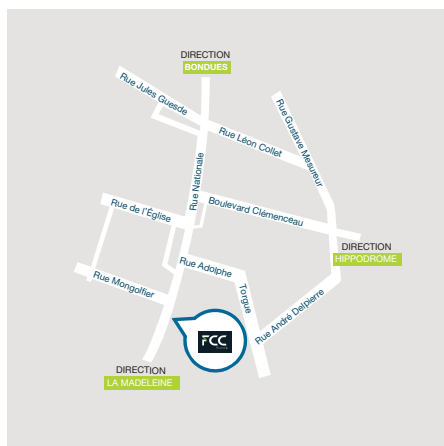
Le cabinet FCC est membre du réseau CGP, qui accompagne aujourd'hui de nombreuses officines.

CGP est un groupement national d'experts comptables spécialistes de la gestion d'officines pharmaceutiques. Avec plus de 30 ans d'expertise, 70 implantations françaises représentées par 14 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 **3 522 pharmaciens accompagnés par le réseau. Mais c'est aussi 1 363 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

AVOCATS : BENJAMIN TESSIER / LINA WILLIATTE

FCC
117, RUE NATIONALE
59700 MARCO-EN-BARCEUL

TÉL. : 03 20 14 94 14

WWW.FCCONSEIL.COM

