

Le cabinet C2C PHARMA est membre du réseau CGP, qui accompagne aujourd'hui de nombreuses officines.

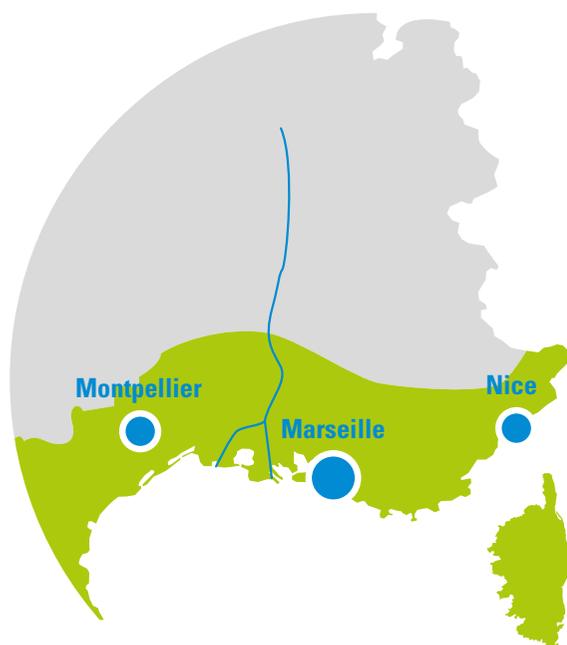
CGP c'est le réseau national d'experts-comptables spécialisés dans la gestion d'officines pharmaceutiques. Composé de 34 cabinets indépendants, il est présent sur toute la France.

CGP propose une expertise transversale pour répondre à toutes les problématiques de près de **3 500 pharmaciens accompagnés par le réseau.** Mais c'est aussi **600 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, C'EST
**L'ASSURANCE
D'UNE EXPERTISE
UNIQUE** QUI FAIT
RÉFÉRENCE !



contact@c2cpharma.com
Tél. : 04 91 11 00 00

C2C PHARMA
IMMEUBLE PAUL CÉZANNE
15 RUE DU DOCTEUR ZAMENHOF
13016 MARSEILLE

www.c2cpharma.com

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



STATISTIQUES RÉGIONALES DE LA PHARMACIE RÉGION SUD-EST

ÉDITION
2017

SUR UN ÉCHANTILLON DE
161 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS C2C PHARMA ET CGP



PLUS D'INFORMATIONS, RENDEZ-VOUS SUR :
www.c2cpharma.com
www.conseil-gestion-pharmacie.com



C2C PHARMA est un cabinet d'expertise comptable spécialisé dans la gestion des officines. Nous conseillons et accompagnons chaque jour près de 200 pharmaciens installés. Nous apportons notre connaissance experte du métier à travers les différentes étapes de la vie d'une officine.

Comme vous, nous sommes des entrepreneurs indépendants qui travaillons pour créer de la richesse.

Le cabinet C2C PHARMA fait partie du réseau CGP

Le réseau CGP regroupe des experts comptables indépendants qui sont tous spécialisés dans la gestion d'officines. Ensemble, nous partageons nos expériences, notre savoir-faire et un professionnalisme reconnu.

Ce qui est pour vous la garantie d'un niveau de conseil sans pareil.

Ce sont près de 3 500 pharmaciens qui chaque jour nous accordent leur confiance. Parce que CGP offre la garantie d'une vision en temps réel d'un univers métier en mutation et face auquel il fait savoir s'adapter stratégiquement pour assurer la pérennité de son entreprise.

Statistiques C2C de l'officine 2016, l'outil de référence de tout un métier pour notre région.

L'avènement des honoraires de dispensation et plus généralement la valorisation des services 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 vos chiffres et ratios devient une affaire de spécialiste : **quel poids représente l'honoraire dans votre chiffre d'affaires ? Quelle est sa contribution à la constitution de la marge ? La réforme des remises sur le générique vous est-elle favorable ?**

Parce que vous vous posez ce type de questions, nous réalisons cette plaquette statistique de la manière la plus précise et claire possible sur un échantillon de 161 officines clientes. Parce que vous pouvez souhaiter plus d'informations pour avancer, nous sommes à votre disposition pour répondre à vos interrogations.

Parce que vous croyez en l'avenir, nous sommes à votre entière disposition pour vous accompagner à relever ce défi. Bonne lecture de cette analyse statistique, qu'elle vous apporte tout la pertinence recherchée et demeure l'outil de référence de toute la profession. Comme vous, nous croyons en l'avenir de l'officine.

LIONEL CANESI
NICOLAS TRIKIAN
CHRISTIAN MARTINI
RYAN AGATHE

LES EXPERTS LIBÉRAUX
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **161 officines clientes du cabinet C2C PHARMA.**

TAUX D'ENDETTEMENT

	2016	2015
Dettes financières ⊕ C.A. H.T.	32,84 %	33,78 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 33 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2016	2015	VARIATION
Capitaux propres ⊕			
Dettes financières ⊖	87 173	75 641	+11 532
Actif Immobilisé			

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 de 11 532 euros pour atteindre 87 173 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2016	2015	VARIATION
Actif circulant ⊖			
Dettes d'exploitation	-45 972	-44 787	-1 185

L'activité officinale nécessite peu de besoins de trésorerie pour couvrir son cycle d'exploitation, le besoin en fonds de roulement représente 3 jours de chiffre d'affaires et progresse de 1 185 euros.

TRÉSORERIE

	2016	2015	VARIATION
Fonds de roulement			
⊖ Besoin en fonds de roulement	133 145	120 428	+12 717

Le niveau de trésorerie s'est amélioré par l'accroissement du fonds de roulement et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2016	2015
Capitaux propres ⊕		
Total du bilan	0,44	0,42

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 44 % du total du bilan.

Une occasion unique pour :

- Faire un point sur l'activité économique de l'officine
- Échanger avec les experts-comptables leaders dans votre univers
- Bénéficier de conseils et d'une connaissance incomparable de votre activité
- Poser les questions et faire les choix indispensables à l'évolution de votre officine

LES JOURNÉES
DE L'INSTALLATION

• 14 NOVEMBRE 2017 •

CGP a créé les Journées de l'Installation afin d'accompagner tous ceux qui envisagent de faire le grand saut !

Depuis l'analyse de la situation d'une officine qui vous est présentée jusqu'aux modalités de finalisation, tous les points clés d'une installation réussie sont abordés. Financement, forme juridique, mise en relation, montage financier, assurances...

S O M M A I R E

1. STATISTIQUES C2C 4

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

2. POPULATION ÉTUDIÉE 5

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

3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ 6 à 9

- Évolution des ventes
- Honoraires de dispensation
- Prestations de services
- Chiffre d'affaires

4. ANALYSE DE LA MARGE 10

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

5. LES CHARGES EXTERNES 11 à 12

- Charges externes
- Loyer

6. LES CHARGES DE PERSONNEL 13 à 15

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

7. ANALYSE DES RENTABILITÉS 16 à 17

- Excédent brut d'exploitation
- Soldes intermédiaires de gestion

8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE 18 à 19

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

01 / STATISTIQUES C2C 2017

ACQUISITION ET FINANCEMENT,
LES CHIFFRES CLÉS DE TOUT UN SECTEUR

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

RÉPARTITION DE L'ÉCHANTILLON : PARTOUT EN
RÉGION SUD-EST ET SUR TOUS TYPES D'OFFICINES

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

Comme chaque année, nous vous présentons l'analyse des cessions d'officines réalisées par les membres de notre groupement.

	2016	2015	2014	2013	2012	2011
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 418	1233,77	1303	1335	1380	1407
APPORT PERSONNEL	354	246,75	261	253,6	248,4	253,26
%	25 %	20 %	20 %	19 %	18 %	18 %
% DU C.A. H.T.	86 %	78 %	81 %	83 %	84 %	87 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	6,58	6,41	6,45	7,01	7,46	7,86

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

En milliers d'euros

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

En 2016, l'apport personnel représente 25 % du prix d'achat moyen de l'officine.

Le montant de l'apport personnel reste significatif afin de sécuriser l'installation compte tenu de la baisse régulière des prix du médicament remboursable créant un manque de visibilité à moyen terme en matière de chiffre d'affaires et de marge.

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

Toutefois, l'acquisition de parts sociales permet le plus souvent de disposer d'un apport personnel plus limité.

Nous constatons pour 2016 un prix d'achat moyen de 1 418 000 euros contre 1 233 770 euros en 2015 avec, comme les années passées, une désaffection des acquéreurs pour les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros. Elles représentent seulement environ 10 % de l'ensemble des transactions 2016.

Le prix de cession moyen s'établit à 86 % du C.A.H.T. contre 78 % en 2015.

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 à 53 % du C.A.H.T. alors que celles de plus de deux millions se sont vendues à 83 %.

Les régions Sud-Est et Sud-Ouest restent toujours les régions où les prix d'acquisition sont les plus élevés. La région Nord avec la Normandie demeurent les plus raisonnables en termes de prix. Le marché de la transaction reste actif dans les régions où les prix de cession sont raisonnables ; les vendeurs sont aujourd'hui contraints de faire des concessions pour trouver acquéreur.

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

À partir d'un échantillon de 161 cessions réalisées par les cabinets membres de notre groupement, le prix d'achat moyen (1 418 000 euros) représente 6,58 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur la base d'un coefficient 600 chargé, soit 5,29 fois avant rémunération.

Le prix d'achat moyen (1 418 000 euros) représente 6,58 fois l'Excédent Brut d'Exploitation

Nous assistons, une nouvelle fois, à une baisse relative du prix de cession exprimé en multiple de l'E.B.E. (6,58 contre 6,41 fois l'E.B.E. en 2015).

La nouvelle rémunération à l'honoraire et la réforme des remises sur le générique nécessitent de retenir un prix de cession exprimé en multiple de l'E.B.E. déduction faite de la rémunération du titulaire.

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. En effet, le risque à l'installation est réel et la capitalisation devient incertaine.

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

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

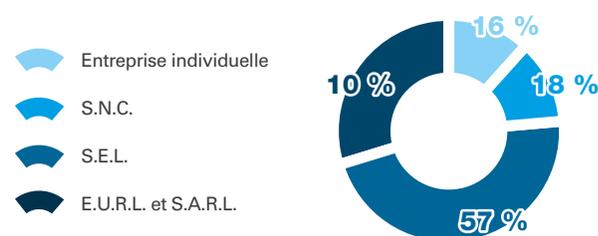
	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	17	10,56 %
 GROS BOURG	89	55,28 %
 ZONE URBAINE	45	27,95 %
 CENTRE COMMERCIAL	10	6,21 %
TOTAL	161	100 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 000 €	11	6,83 %
De 1 000 000 € à < 1 500 000 €	41	25,47 %
De 1 500 000 € à < 2 000 000 €	59	36,65 %
De 2 000 000 € à < 2 500 000 €	28	17,39 %
> = 2 500 000 €	22	13,66 %
TOTAL	161	100 %

RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	25	15,53 %
S.N.C.	29	18,01 %
S.E.L.	91	56,52 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	16	9,94 %
TOTAL	161	100 %



À partir d'un échantillon de 161 pharmacies sélectionnées parmi les pharmacies clientes de C2C PHARMA, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistiques des bilans clos en 2016.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2016 et 2015 ont des durées de 12 mois afin de rendre les comparaisons possibles. Une ventilation a été opérée, d'une part en fonction de la situation géographique, et d'autre part, en fonction du niveau de C.A.H.T. réalisé. Les structures sociétaires représentent 84 % de l'échantillon étudié. La fiscalité IS devient la forme majoritairement utilisée facilitant la capacité d'endettement de l'acquéreur. L'ensemble des ratios a été retraité afin de restituer les résultats de cette étude sous forme "entreprise individuelle" facilitant ainsi la lecture et les comparaisons.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ÉVOLUTION DES VENTES

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

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

RÉPARTITION DES VENTES

	2016	2015	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 893 987	1 886 926	+0,37 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 396 477	1 405 929	-0,67 %
5,5 %	168 860	164 112	+2,89 %
10 %	106 315	104 585	+1,65 %
20 %	222 335	212 301	+4,73 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	153 309	130 100	+17,84 %

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

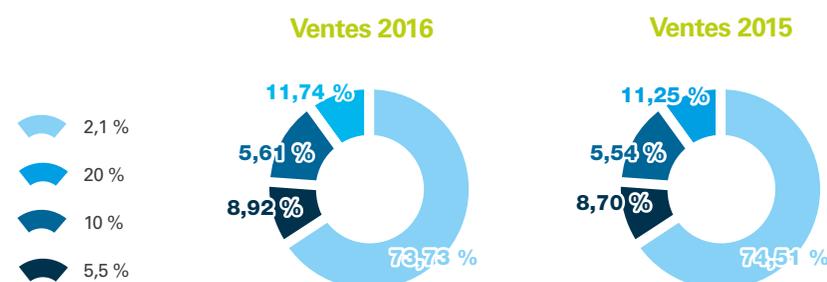
	2016		2015		VARIATION (%)	
VENTES H.T.	1 893 987	91,41 %	1 886 926	92,20 %	+7 061	+0,37 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	153 309	7,40 %	130 100	6,36 %	+23 209	+17,84 %
AUTRES PRESTATIONS	24 677	1,19 %	29 441	1,44 %	-4 764	-16,18 %
VENTES + PRESTATIONS	2 071 972	100 %	2 046 467	100 %	+25 505	+1,25 %

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION (%)	
ZONE RURALE	148 170	7,96 %	119 245	6,41 %	+28 925	+24,26 %
GROS BOURG	160 431	7,13 %	134 743	6,06 %	+25 688	+19,06 %
ZONE URBAINE	131 757	7,65 %	113 389	6,62 %	+18 368	+16,20 %
CENTRE COMMERCIAL	187 876	8,00 %	164 654	7,38 %	+23 222	+14,10 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 000 €	78 433	8,28 %	63 876	6,46 %	+14 557	+22,79 %
De 1 000 000 € à < 1 500 000 €	113 541	7,81 %	98 456	6,80 %	+15 085	+15,32 %
De 1 500 000 € à < 2 000 000 €	142 498	7,34 %	122 763	6,47 %	+19 735	+16,08 %
De 2 000 000 € à < 2 500 000 €	181 298	7,64 %	157 165	6,78 %	+24 133	+15,36 %
> = 2 500 000 €	240 631	6,92 %	205 675	5,94 %	+34 956	+17,00 %



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	15,5 %	46,5 %	35,2 %	2,8 %



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) ont enregistré une très légère hausse de 0,37 % par rapport à 2015.

L'année 2016 a été sauvée en termes de chiffre d'affaires par de la pathologie constatée au cours du dernier trimestre. L'analyse de l'activité par taux de TVA représentée par les seules ventes montre une nouvelle baisse de la part à 2,1 % (médicaments remboursables) de - 0,67 %. Elle est à comparer à l'indice des prix à la consommation INSEE qui s'établit à fin décembre à - 2,38 %. Les autres secteurs de l'activité officinale enregistrent une belle progression : + 2,89 % pour le 5,5 %, dopée par le développement du marché des compléments alimentaires, + 1,65 % pour le 10 % qui après deux années de baisse progresse à nouveau sous l'effet de l'automédication et enfin + 4,73 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription. La tendance haussière de l'activité semble se confirmer en ce début d'année 2017. Toutefois, près de la moitié des officines voit toujours leur chiffre d'affaires décroître.



L'évolution de l'honoraire de 0,80 euro à 1 euro à compter du 1^{er} janvier 2016 n'est pas sans incidence sur les comptes 2016.

Ainsi, ils sont passés de 130 100 euros en 2015 à 153 309 euros en 2016 soit une progression de 17,84 % et permettent ainsi de constater une progression de l'activité (toutes prestations de services confondues) de + 1,25 %. Les honoraires semblent jouer pleinement leur rôle d'amortisseur à la baisse des prix des médicaments remboursables. Ils représentent une part significative de l'activité officinale de 7,40 %. Cette part est d'autant plus salutaire pour les officines les plus fragiles.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2016		2015		VARIATION (%)	
RAPPEL C.A. H.T.	2 071 972	100 %	2 046 467	100 %	+25 505	+1,25 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	24 677	1,19 %	29 441	1,44 %	-4 764	-16,18 %

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	16 255	0,87 %	21 617	1,16 %	-5 362	-24,80 %
 GROS BOURG	29 363	1,30 %	30 813	1,39 %	-1 450	-4,71 %
 ZONE URBAINE	21 964	1,28 %	31 998	1,87 %	-10 034	-31,36 %
 CENTRE COMMERCIAL	11 914	0,51 %	21 547	0,97 %	-9 634	-44,71 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 000 €	12 361	1,30 %	15 758	1,59 %	-3 397	-21,56 %
De 1 000 000 € à < 1 500 000 €	18 208	1,25 %	24 347	1,68 %	-6 139	-25,22 %
De 1 500 000 € à < 2 000 000 €	22 146	1,14 %	31 881	1,68 %	-9 735	-30,54 %
De 2 000 000 € à < 2 500 000 €	22 829	0,96 %	30 630	1,32 %	-7 801	-25,47 %
>= 2 500 000 €	47 740	1,37 %	35 688	1,03 %	+12 052	+33,77 %



Les prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques. Comme nous le craignons l'an dernier, nous constatons une baisse significative de ces prestations : 24 677 euros contre 29 441 euros en 2015.

En effet, les prestations figurant dans les comptes 2015 incluaient le versement du solde des prestations dues sur les achats de génériques 2014, cumulé avec l'application sur le même exercice des remises déduites sur facture à compter d'octobre 2014. Aussi, c'est tout naturellement qu'elles diminuent en 2016 de - 16,18 %. Enfin, les remises perçues directement sur facture sécurisent juridiquement la rémunération sur générique (contrôle de la DIRECCTE) et rééquilibrent les niveaux de rémunération entre les petites officines et les plus grosses puisque applicables sur chaque molécule et non plus sur les seuls volumes.

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

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016	2015	VARIATION	
Chiffre d'affaires H.T. (Ventes + prestations)	2 071 972	2 046 467	+25 505	+1,25 %

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016	2015	VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	1 861 909	1 858 946	+2 963	+0,16 %
 GROS BOURG	2 250 353	2 223 330	+27 023	+1,22 %
 ZONE URBAINE	1 721 597	1 713 804	+7 793	+0,45 %
 CENTRE COMMERCIAL	2 348 131	2 231 097	+117 034	+5,25 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016	2015	VARIATION	
< 1 000 000 €	947 763	988 774	-41 011	-4,15 %
De 1 000 000 € à < 1 500 000 €	1 452 860	1 447 383	+5 477	+0,38 %
De 1 500 000 € à < 2 000 000 €	1 940 344	1 898 372	+41 972	+2,21 %
De 2 000 000 € à < 2 500 000 €	2 371 604	2 319 301	+52 303	+2,26 %
>= 2 500 000 €	3 478 119	3 463 812	+14 307	+0,41 %



Le chiffre d'affaires doit dorénavant intégrer les prestations de services puisqu'elles incluent les honoraires de dispensation. L'évolution 2016 s'établit à + 1,25 % par rapport à 2015.

Cette évolution est une belle performance par rapport à l'indice INSEE du prix des médicaments remboursables (- 2,38 %). Les honoraires de dispensation semblent jouer leur rôle d'amortisseur et la part du hors vignetté a tiré vers le haut l'activité (+ 3,43 %). Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Seules les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 500 000 euros ont constaté une baisse de leur activité. Les petites officines restent les plus vulnérables face aux mesures gouvernementales de maîtrise de dépenses de santé. Les officines en milieu rural ont le plus souffert en termes d'évolution de chiffre d'affaires alors que les officines de centre ville ont bien progressé. Les officines des centres commerciaux progressent chaque année car moins tributaires des mesures gouvernementales. Enfin, les écarts continuent de s'accroître entre les officines en fonction principalement de la taille et de l'environnement médical et commercial.

04 / ANALYSE DE LA MARGE

FACTEUR CLÉ DU SUCCÈS POUR LEQUEL IL FAUT ADAPTER SON ACTIVITÉ

05 / LES CHARGES EXTERNES

MAÎTRISER L'AUGMENTATION POUR CONSERVER LA SANTÉ ÉCONOMIQUE

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 071 972	100 %	2 046 467	100 %	+25 505	+1,25 %
Marge brute globale	646 284	31,19 %	642 950	31,42 %	+3 334	+0,52 %

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
 ZONE RURALE	574 854	30,87 %	609 604	32,79 %	-34 749	-5,70 %
 GROS BOURG	703 351	31,26 %	692 276	31,14 %	+11 075	+1,60 %
 ZONE URBAINE	536 646	31,17 %	536 994	31,33 %	-347	-0,06 %
 CENTRE COMMERCIAL	722 075	30,75 %	714 201	32,01 %	+7 874	+1,10 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 000 €	285 797	30,15 %	313 275	31,68 %	-27 478	-8,77 %
De 1 000 000 € à < 1 500 000 €	457 115	31,46 %	463 488	32,02 %	-6 373	-1,37 %
De 1 500 000 € à < 2 000 000 €	610 634	31,47 %	594 943	31,34 %	+15 691	+2,64 %
De 2 000 000 € à < 2 500 000 €	743 751	31,36 %	742 545	32,02 %	+1 206	+0,16 %
>= 2 500 000 €	1 064 857	30,62 %	1 061 321	30,64 %	+3 536	+0,33 %



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et les honoraires de dispensation) s'établit pour 2016 à 646 284 euros (31,19 % du C.A.H.T.) contre 642 950 euros (31,42% du C.A.H.T.) en 2015. Nous constatons un maintien de la marge brute globale en valeur.

L'augmentation des honoraires de dispensation à 1 euro contribue grandement au maintien de la marge. Ils représentent 37 % de la marge sur le médicament remboursable et contribuent à hauteur de 25 % de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. Seules les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 500 000 d'euros ont vu leur marge diminuer en valeur. Le pharmacien titulaire se doit aujourd'hui de 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 de suivi de marge devient une nécessité absolue afin de mesurer le poids des honoraires de dispensation dans la composition de sa marge, le niveau de rémunération de ses achats génériques et ainsi faciliter le pilotage de son officine.

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

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 071 972	100 %	2 046 467	100 %	+25 505	+1,25 %
Charges Externes	110 521	5,33 %	107 965	5,28 %	+2 556	+2,37 %
Dont loyer	28 866		28 444		422	+1,48 %

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
 ZONE RURALE	86 524	4,65 %	84 992	4,57 %	+1 532	+1,80 %
 GROS BOURG	124 902	5,55 %	120 833	5,43 %	+4 069	+3,37 %
 ZONE URBAINE	95 396	5,54 %	94 448	5,51 %	+948	+1,00 %
 CENTRE COMMERCIAL	94 216	4,01 %	95 715	4,29 %	-1 498	-1,57 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 000 €	70 853	7,48 %	70 020	7,08 %	+832	+1,19 %
De 1 000 000 € à < 1 500 000 €	78 397	5,40 %	76 385	5,28 %	+2 012	+2,63 %
De 1 500 000 € à < 2 000 000 €	102 636	5,29 %	98 310	5,18 %	+4 326	+4,40 %
De 2 000 000 € à < 2 500 000 €	123 196	5,19 %	117 309	5,06 %	+5 887	+5,02 %
>= 2 500 000 €	183 321	5,24 %	186 067	5,97 %	-3 746	-2,01 %



Sous cette rubrique figure l'ensemble des fournitures non destinées à la revente et des prestations assurées par des tiers extérieurs.

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 centre ville ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. L'automatisation du stockage et de la délivrance (robot, automate, PDA), les évolutions informatiques aujourd'hui nécessaires sont le plus souvent financées par de la location financière et du leasing et contribuent 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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

UN POIDS FINANCIER BIEN MAÎTRISÉ !

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

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 071 972	100 %	2 046 467	100 %	+25 505	+1,25 %
Loyer	28 866	1,39 %	28 444	1,39 %	+422	+1,48 %

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
ZONE RURALE	21 903	1,18 %	21 966	1,18 %	-63	-0,29 %
GROS BOURG	33 559	1,49 %	32 840	1,48 %	+719	+2,19 %
ZONE URBAINE	21 025	1,22 %	20 750	1,21 %	+274	+1,32 %
CENTRE COMMERCIAL	33 196	1,41 %	33 749	1,51 %	-553	-1,64 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 000 €	13 895	1,47 %	13 831	1,40 %	+64	+0,46 %
De 1 000 000 € à < 1 500 000 €	19 387	1,33 %	19 143	1,32 %	+244	+1,27 %
De 1 500 000 € à < 2 000 000 €	22 607	1,17 %	21 840	1,15 %	+767	+3,51 %
De 2 000 000 € à < 2 500 000 €	30 967	1,31 %	30 739	1,33 %	+228	+0,74 %
>= 2 500 000 €	62 321	1,79 %	62 081	1,79 %	+240	+0,39 %



Le loyer moyen ressort à 28 866 euros et représente 1,39 % 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 1,47 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 000 000 d'euros contre 1,31 % pour celles de plus de 2 000 000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux s'élève à 1,41 % du C.A.H.T. Nous constatons dans toutes les catégories, une hausse sensible de ce poste (+ 1,48 %). 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.

POUR GARDER VOS DÉPENSES DE LOYER SOUS CONTRÔLE : TRANSFERT, REGROUPEMENT... AUTANT D'OPPORTUNITÉS POUR LA RENTABILITÉ DE VOTRE OFFICINE.

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

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 071 972	100 %	2 046 467	100 %	+25 505	+1,25 %
Charges de personnel	218 748	10,56 %	218 319	10,67 %	+429	+0,20 %
Cotisations sociales TNS	44 043	2,13 %	42 597	2,08 %	+1 447	+3,40 %

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
ZONE RURALE	173 615	9,32 %	171 657	9,23 %	+1 958	+1,14 %
GROS BOURG	238 100	10,58 %	238 810	10,74 %	-711	-0,30 %
ZONE URBAINE	192 647	11,19 %	193 523	11,29 %	-876	-0,45 %
CENTRE COMMERCIAL	239 204	10,19 %	227 368	10,19 %	+11 836	+5,21 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 000 €	105 963	11,18 %	112 116	11,34 %	-6 153	-5,49 %
De 1 000 000 € à < 1 500 000 €	142 496	9,81 %	146 539	10,12 %	-4 044	-2,76 %
De 1 500 000 € à < 2 000 000 €	203 914	10,51 %	206 985	10,90 %	-3 071	-1,48 %
De 2 000 000 € à < 2 500 000 €	246 059	10,38 %	234 129	10,09 %	+11 931	+5,10 %
>= 2 500 000 €	389 805	11,21 %	383 938	11,08 %	+5 868	+1,53 %



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

Cette année, les frais de personnel représentent 10,56 % du C.A.H.T. contre 10,67 % en 2015. Ils progressent de 0,20 % et démontrent une relative maîtrise de ce poste aidée par l'évolution du CICE. Les officines de moins de 1 500 000 euros ont maîtrisé ce poste mais le plus souvent au détriment de la qualité de vie du pharmacien titulaire en réduisant ses périodes de remplacement. Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude d'horaires d'ouverture. La mise en place des nouveaux services ne sera pas sans impact sur l'évolution 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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

COTISATIONS TNS : UNE CONTRAINTE FINANCIÈRE

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 071 972	100 %	2 046 467	100 %	+25 505	+1,25 %
Rémunération de gérance nette	36 302	1,75 %	34 816	1,70 %	+1 486	+4,27 %

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 071 972	100 %	2 046 467	100 %	+25 505	+1,25 %
Cotisations sociales TNS	44 043	2,13 %	42 597	2,08 %	+1 447	+3,40 %

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
ZONE RURALE	18 969	1,02 %	18 438	0,99 %	+531	+2,88 %
GROS BOURG	42 120	1,87 %	40 158	1,81 %	+1 962	+4,88 %
ZONE URBAINE	26 903	1,56 %	26 609	1,55 %	+294	+1,10 %
CENTRE COMMERCIAL	54 371	2,32 %	50 535	2,27 %	+3 837	+7,59 %

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
ZONE RURALE	55 225	2,97 %	51 502	2,77 %	+3 723	+7,23 %
GROS BOURG	43 372	1,93 %	43 272	1,95 %	+100	+0,23 %
ZONE URBAINE	37 338	2,17 %	34 878	2,04 %	+2 461	+7,05 %
CENTRE COMMERCIAL	56 872	2,42 %	52 414	2,35 %	+4 458	+8,51 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 000 €	23 552	2,49 %	24 989	2,53 %	-1 437	-5,75 %
De 1 000 000 € à < 1 500 000 €	28 902	1,99 %	26 885	1,86 %	+2 017	+7,50 %
De 1 500 000 € à < 2 000 000 €	30 089	1,55 %	28 350	1,49 %	+1 739	+6,14 %
De 2 000 000 € à < 2 500 000 €	48 853	2,06 %	48 700	2,10 %	+153	+0,31 %
> = 2 500 000 €	54 041	1,55 %	51 504	1,49 %	+2 537	+4,93 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 000 €	20 570	2,17 %	21 620	2,19 %	-1 051	-4,86 %
De 1 000 000 € à < 1 500 000 €	34 467	2,37 %	36 151	2,50 %	-1 684	-4,66 %
De 1 500 000 € à < 2 000 000 €	46 487	2,40 %	41 163	2,17 %	+5 324	+12,93 %
De 2 000 000 € à < 2 500 000 €	45 686	1,93 %	41 281	1,78 %	+4 405	+10,67 %
> = 2 500 000 €	60 683	1,74 %	65 595	1,89 %	-4 912	-7,49 %



Compte tenu du développement des sociétés, près de 80 % de l'échantillon, 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 36 302 euros et représente 1,75 % du C.A.H.T. soit 14 % de l'Excédent Brut d'Exploitation. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine. 23 552 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 euros contre 54 041 euros pour les officines de plus de 2 500 000 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 de ce type d'officines permettra de rémunérer convenablement le titulaire et d'attirer ainsi les prétendants à l'installation.

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



Les cotisations sociales TNS couvrent les cotisations sociales obligatoires du pharmacien titulaire ; allocations familiales (URSSAF), cotisations maladie (RAM-RSI) et enfin les cotisations vieillesse (CAVP).

Elles représentent 2,13 % du C.A.H.T. et augmentent de 3,40 % en 2016. La réforme des cotisations vieillesse de la CAVP intervenue en Juillet 2015 a produit tous ses effets sur les comptes 2016. Contrairement au dispositif optionnel antérieur au delà de la classe 3, la cotisation du régime complémentaire devient entièrement obligatoire et est désormais déterminée en fonction des revenus du pharmacien.

**AMÉLIORER SA PROTECTION SOCIALE
TOUT EN RÉDUISANT SA FISCALITÉ :
FAITES RÉALISER UN AUDIT SOCIAL PAR UN EXPERT CGP.**

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

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

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION :
OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2015 ET 2016

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 071 972	100 %	2 046 467	100 %	+25 505	+1,25 %
Excédent brut d'exploitation	254 431	12,28 %	259 206	12,67 %	-4 775	-1,84 %

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
 ZONE RURALE	248 185	13,33 %	291 530	15,68 %	-43 346	-14,87 %
 GROS BOURG	281 940	12,53 %	272 235	12,24 %	+9 705	+3,57 %
 ZONE URBAINE	201 076	11,68 %	204 843	11,95 %	-3 766	-1,84 %
 CENTRE COMMERCIAL	322 604	13,74 %	329 438	14,77 %	-6 833	-2,07 %

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 000 €	79 865	8,43 %	102 194	10,34 %	-22 329	-21,85 %
De 1 000 000 € à < 1 500 000 €	192 317	13,24 %	195 300	12,50 %	-2 983	-1,53 %
De 1 500 000 € à < 2 000 000 €	247 086	12,73 %	237 276	12,50 %	+9 810	+4,13 %
De 2 000 000 € à < 2 500 000 €	316 289	13,34 %	337 822	14,57 %	-21 533	-6,37 %
> = 2 500 000 €	405 796	11,67 %	394 672	11,39 %	+11 124	+2,82 %



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 (dépendantes 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 254 431 euros (12,28 % du C.A.H.T.) contre 259 206 euros (12,67 % du C.A.H.T.) en 2015. L'E.B.E. a diminué en moyenne de - 1,84 %, soit une baisse de - 4 775 euros pour notre officine moyenne. Toutes les catégories d'officines, quelle que soit la taille ou la localisation géographique, ne sont pas épargnées par cette baisse. L'augmentation sensible du chiffre d'affaires et l'évolution de l'honoraire à 1 euro n'ont pas compensé la hausse relative des charges de structure (frais généraux et charges de personnel). Le niveau futur de l'E.B.E. jouera un rôle prédominant dans la détermination des prix de cession.

	2016		2015		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	2 071 972	100 %	2 046 467	100 %	+25 505	+1,25 %
Ventes H.T.	1 893 987	91,41 %	1 886 926	92,20 %	+7 061	+0,37 %
Marge commerciale s/ ventes	466 186	24,61 %	422 811	22,41 %	+43 375	+10,26 %
Honoraires de dispensation + ROSP	153 309	7,40 %	130 100	6,36 %	+23 209	+17,84 %
Autres prestations de services	24 677	1,19 %	29 441	1,44 %	-4 764	-16,18 %
Marge Brute Globale	644 172	31,09 %	582 352	28,46 %	+61 819	+10,62 %
Charges externes	110 521	5,33 %	107 965	5,28 %	+2 556	+2,37 %
Dont Loyer Pharmacie	28 866	1,39 %	28 444	1,39 %	+422	+1,48 %
Valeur Ajoutée	533 651	25,76 %	474 387	23,18 %	+59 263	+12,49 %
Impôts et taxes	12 907	0,62 %	13 667	0,67 %	-760	-5,56 %
Frais de personnel	218 748	10,56 %	218 319	10,67 %	+429	+0,20 %
Cotisations TNS	44 043	2,13 %	42 597	2,08 %	+1 447	+3,40 %
Excédent Brut d'Exploitation	254 431	12,28 %	259 206	12,67 %	-4 775	-1,84 %
Transferts charges / Autres produits	7 378	0,36 %	4 732	0,23 %	+2 646	+55,91 %
Dotations aux amortissements	16 463	0,79 %	19 705	0,96 %	-3 242	-16,45 %
Résultat financier	-20 941	-1,01 %	-22 738	-1,11 %	+1 796	-7,90 %
Résultat exceptionnel	-10 185	-0,49 %	-6 792	-0,33 %	-3 393	-49,95 %
Résultat retraité EI	214 221	10,34 %	214 704	10,49 %	-483	-0,23 %



Au vu de cette synthèse, l'augmentation de l'honoraire de dispensation n'est pas étrangère au maintien de la marge brute globale en valeur.

Toutefois, l'économie de l'officine reste très dépendante du développement du générique. Près d'une officine sur deux composant l'échantillon a connu une baisse de son activité, une augmentation de ses frais généraux et de ses frais de personnel. Cela se traduit cette année par une baisse de l'E.B.E. (- 1,84 % et 4 775 euros en valeur). Le résultat net ressort à 254 431 euros (12,28 % du C.A.H.T.) et est stable par rapport à 2015. Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive. Les difficultés économiques de certains pharmaciens restent liées à leur niveau d'endettement consécutif au prix payé lors de l'acquisition de l'officine. Le désendettement est rendu plus difficile en période de déflation.

08 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

QUELQUES RATIOS VALENT MIEUX QU'UN LONG DISCOURS

RENDEMENT PAR INTERVENANT À L'OFFICINE

	2016	2015
$C.A. T.T.C. \div E.T.P.$	381 748	386 983

La productivité s'est légèrement améliorée en 2016. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à environ 380 000 euros.

STOCK MOYEN

	2016	2015
$Stock\ initial \div Stock\ final \div 2$	180 746	182 563
	9,54 %	9,68 %

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2016	2015
$Coût\ d'achat\ des\ marchandises\ vendues \div Stock\ moyen$	7,90	7,51

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2016	2015
$360\ jours \div Vitesse\ de\ rotation$	46 jours	49 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 46 jours d'achats contre 49 jours l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2016	2015
$Créances\ clients \times 360\ jours$	42 441	43 077
$\div C.A. T.T.C.$	7 jours	7 jours

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

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2016	2015
$Dettes\ fournisseurs \times 360\ jours$	220 246	208 864
$\div Achat\ de\ marchandises\ T.T.C.$	51 jours	45 jours

L'encours fournisseurs est de 51 jours d'achats et couvre le financement du stock à hauteur de 90 % de son montant.