

LES CHIFFRES DE RÉFÉRENCE DE L'OFFICINE EN FRANCE

STATISTIQUES PROFESSIONNELLES DE LA PHARMACIE

ÉDITION
2019

SUR UN ÉCHANTILLON DE
1 741 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



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



Cela fait plus de 30 ans que les experts-comptables CGP vous accompagnent au quotidien dans la gestion de votre officine et dans l'évolution de votre métier.

Comme vous, nous sommes indépendants et libéraux. Dans notre relation, c'est essentiel.

Nous avons une conception, un état d'esprit commun avec vous, nous partageons la même philosophie : **des libéraux au service des libéraux.**

Le monde de la santé bouge et l'officine n'échappe pas à la règle.

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

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

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

Elles ne seront pas sans conséquence dans l'approche économique de votre outil de travail tant en termes de rentabilité que de valorisation.

L'analyse de votre activité devient donc une affaire de spécialiste et nécessitera un suivi régulier.

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

Parce que vous souhaitez analyser sereinement votre activité, nous réalisons cette plaquette statistique de la manière la plus précise et claire possible sur **un échantillon des plus représentatifs de 1 741 officines clientes du groupement CGP.**

Bonne lecture de cette analyse statistique, qu'elle vous apporte toute la pertinence recherchée et reste l'outil de référence de toute la profession.

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

LES EXPERTS LIBÉRAUX
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **1 741 officines clientes du groupement CGP.**

SOMMAIRE



1. STATISTIQUES CGP	4
<ul style="list-style-type: none">• Prix de cession et apport personnel• Prix de cession en multiple de l'E.B.E.	
2. POPULATION ÉTUDIÉE	5
<ul style="list-style-type: none">• Par zones géographiques• Par tranches de chiffre d'affaires• Par forme juridique	
3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ	6 à 9
<ul style="list-style-type: none">• Répartition des ventes• Répartition du chiffre d'affaires• Honoraires de dispensation et ROSP• Autres prestations de services	
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• Loyers	
6. LES CHARGES DE PERSONNEL	13 à 15
<ul style="list-style-type: none">• Frais de personnel• Cotisations sociales TNS• Rémunération du pharmacien titulaire	
7. ANALYSE DES RENTABILITÉS	16 à 17
<ul style="list-style-type: none">• L'Excédent Brut d'Exploitation• Les soldes intermédiaires de gestion	
8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE	18 à 19
<ul style="list-style-type: none">• Rendement par intervenant à l'officine• Stock moyen• Vitesse de rotation du stock• Nombre de jours d'achats couverts par le stock• Durée du crédit clients• Durée du crédit fournisseurs• Taux d'endettement• Fonds de roulement• Besoin en fonds de roulement• Trésorerie• Autonomie financière	

01 / STATISTIQUES CGP 2019

LES CHIFFRES CLÉS
DE TOUT UN SECTEUR.

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

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

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

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

En milliers d'euros

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

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

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

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

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

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

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

La taille de l'officine devient un élément déterminant du niveau de prix de cession, les officines de moins d'un million d'euros se sont négociées 58 % du C.A.H.T. alors que celles de plus de deux millions se sont vendues 86 % du dernier C.A.H.T.. Les officines situées entre 1 et 2 millions d'euros ont trouvé preneur à 78 % du C.A.H.T..

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

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

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

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

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

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





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

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

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

RÉPARTITION DE L'ÉCHANTILLON :
EN FRANCE ET SUR TOUS TYPES D'OFFICINES.

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	550	31,59 %
 GROS BOURG	388	22,29 %
 ZONE URBAINE	675	38,77 %
 CENTRE COMMERCIAL	128	7,35 %
TOTAL	1 741	100 %

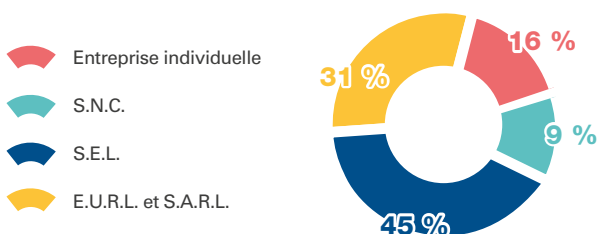
RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	292	16,77 %
De 1 000 € à < 1 500 €	440	25,27 %
De 1 500 € à < 2 000 €	417	23,95 %
De 2 000 € à < 2 500 €	294	16,89 %
> = 2 500 €	298	17,12 %
TOTAL	1 741	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	270	15,51 %
S.N.C.	156	8,96 %
S.E.L.	775	44,51 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	540	31,02 %
TOTAL	1 741	100 %



À partir d'un échantillon de 1 741 officines sélectionnées parmi les pharmacies clientes des cabinets d'expertise comptable membres de notre groupement, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2018.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2018 et 2017 ont des durées de 12 mois et exclu les officines qui ont réalisé soit un regroupement ou transfert au cours de la période étudiée. Une ventilation a été opérée, d'une part en fonction de la situation géographique, et d'autre part, en fonction du chiffre d'affaires H.T. réalisé. Les structures sociétaires représentent près de 85 % de l'échantillon étudié. La fiscalité IS est la forme utilisée par les acquéreurs facilitant ainsi le remboursement des emprunts. Les résultats de cette étude sont restitués sous forme "entreprise individuelle", c'est à dire avant rémunération des titulaires et fiscalité de l'activité facilitant ainsi les comparaisons quel que soit le mode d'exploitation.

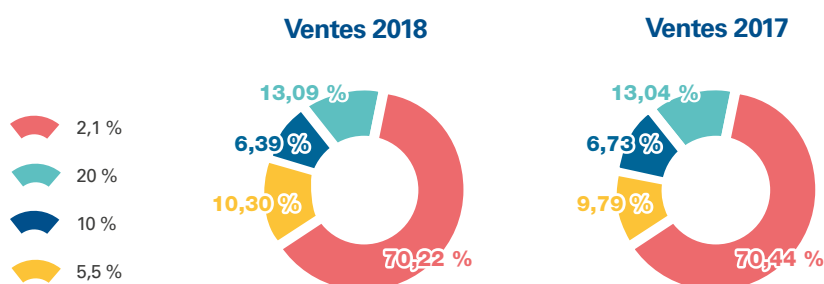
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES.

RÉPARTITION DES VENTES

	2018	2017	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 643,9	1 628,2	+0,97 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 154,4	1 146,9	+0,66 %
5,5 %	169,3	159,4	+6,25 %
10 %	105,0	109,6	-4,20 %
20 %	215,2	212,3	+1,35 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	148,0	146,8	+0,83 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	14,8 %	32,5 %	32,3 %	20,4 %



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) sont en nette progression par rapport à 2017 (+ 0,97 %).

Cette moyenne cache de grandes disparités d'une pharmacie à l'autre, près d'une pharmacie sur deux voit son chiffre d'affaires décroître. L'analyse des seules ventes par taux de TVA montre une hausse de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de + 0,66 %. Cette évolution est étroitement liée à la variation en volume des produits chers (PFHT > 150 euros) par rapport à l'année précédente (+ 11 %). L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit à fin décembre 2018 à - 3,71 %. Le hors vignetté enregistre une croissance de + 1,70 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; + 6,25 % pour le 5,5 %, dopé par le développement du marché des compléments alimentaires, + 1,35 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription ainsi que le MAD. Seul le marché de l'OTC enregistre un net recul de - 4,20 %. Le marché de l'automédication reste instable car très dépendant des pathologies hivernales, l'évolution de janvier 2019 en est un bel exemple. Enfin, la tendance générale 2018 semble se confirmer en ce début d'année 2019.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018	2017	VARIATION	
Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + Prestations)	1 831,1	1 810,9	+20,3	+1,12 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018	2017	VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	1 653,3	1 636,5	+16,8	+1,03 %
 GROS BOURG	1 901,7	1 885,1	+16,7	+0,88 %
 ZONE URBAINE	1 733,4	1 715,2	+18,2	+1,06 %
 CENTRE COMMERCIAL	2 905,4	2 848,2	+57,2	+2,01 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018	2017	VARIATION	
< 1 000 €	756,6	772,4	-15,7	-2,04 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 271,3	1 270,9	+0,4	+0,03 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 737,2	1 715,0	+22,2	+1,29 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 229,9	2 186,8	+43,2	+1,97 %
>= 2 500 €	3 452,5	3 392,6	+59,9	+1,77 %

En milliers d'euros



Le chiffre d'affaires intègre l'ensemble des prestations de services et plus particulièrement les honoraires de dispensation et les prestations versées sur le générique. L'évolution 2018 s'établit à + 1,12 % par rapport à 2017.

Le hors vignetté ainsi que la proportion de médicaments chers (PFHT > 150 euros) ont tiré l'activité vers le haut. Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1.000.000 d'euros ont constaté une nouvelle baisse de leur activité (- 2,04 %). Les petites officines restent les plus vulnérables face aux mesures gouvernementales de maîtrise de dépenses de santé. Les officines de centre commercial ont enregistré la plus forte progression (+ 2,01 %). Les pharmacies dont le C.A.H.T. est supérieur à 2.000.000 d'euros ont largement progressé (+ 1,84 %). Enfin, les écarts continuent de s'accroître entre les officines en fonction principalement de leur taille, de leur emplacement et de leur environnement médical.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





HONORAIRES DE DISPENSATION ET ROSP.

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2018		2017		VARIATION (%)	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
VENTES HT	1 643,9	89,78 %	1 628,2	89,91 %	+15,8	+0,97 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	148,0	8,08 %	146,8	8,11 %	+1,2	+0,83 %
AUTRES PRESTATIONS	39,2	2,14 %	35,9	1,98 %	+3,3	+9,15 %
VENTES + PRESTATIONS	1 831,1	100 %	1 810,9	100 %	+20,3	+1,12 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION (%)	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
 ZONE RURALE	141,4	8,55 %	139,9	8,55 %	+1,5	+1,08 %
 GROS BOURG	158,4	8,33 %	157,1	8,33 %	+1,3	+0,83 %
 ZONE URBAINE	137,4	7,92 %	136,9	7,98 %	+0,4	+0,33 %
 CENTRE COMMERCIAL	201,6	6,94 %	198,0	6,95 %	+3,7	+1,86 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
< 1 000 €	64,3	8,49 %	65,7	8,51 %	-1,4	-2,17 %
De 1 000 € à < 1 500 €	106,3	8,36 %	106,3	8,36 %	0,0	+0,03 %
De 1 500 € à < 2 000 €	145,7	8,39 %	144,5	8,43 %	+1,1	+0,79 %
De 2 000 € à < 2 500 €	184,1	8,25 %	179,7	8,22 %	+4,4	+2,44 %
>= 2 500 €	259,5	7,52 %	257,0	7,57 %	+2,5	+0,98 %

En milliers d'euros



Les honoraires de dispensation sont relativement stables sur la période étudiée (+ 1.200 euros), ils semblent toutefois enregistrer une baisse sur le dernier trimestre 2018 et présagent une baisse des volumes (- 2,78 %).

L'évolution de l'honoraire de 0,80 euro à 1 euro la boîte à compter du 1^{er} janvier 2016 est sans incidence sur la comparaison des comptes 2018-2017 contrairement aux années passées. Ils semblent jouer leur rôle d'amortisseur à la baisse régulière des prix des médicaments remboursables et représentent une part significative de l'activité officinale, soit 8,08 % du C.A. global. Seules les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros ont vu leur montant diminuer en valeur absolue. Cette part reste toutefois salutaire pour les officines les plus fragiles. L'avenant 11 de la convention pharmaceutique aura un impact significatif en 2019 sur la présentation des comptes avec la mise en place des honoraires à l'ordonnance et la baisse programmée de la MDL.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES.

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2018		2017		VARIATION (%)	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
RAPPEL C.A. H.T.	1 831,1	100 %	1 810,9	100 %	+20,3	+1,12 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	39,2	2,14 %	35,9	1,98 %	+3,3	+9,15 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION (%)	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
 ZONE RURALE	37,7	2,28 %	34,3	2,10 %	+3,4	+9,93 %
 GROS BOURG	41,8	2,20 %	38,8	2,06 %	+3,0	+7,63 %
 ZONE URBAINE	35,8	2,06 %	32,6	1,90 %	+3,2	+9,89 %
 CENTRE COMMERCIAL	55,5	1,91 %	51,4	1,80 %	+4,1	+7,98 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 €	14,6	1,93 %	14,1	1,82 %	+0,5	+3,69 %
De 1 000 € à < 1 500 €	27,2	2,14 %	24,2	1,90 %	+3,0	+12,50 %
De 1 500 € à < 2 000 €	36,8	2,12 %	33,6	1,96 %	+3,1	+9,33 %
De 2 000 € à < 2 500 €	47,7	2,14 %	44,3	2,03 %	+3,3	+7,53 %
>= 2 500 €	76,0	2,20 %	69,4	2,05 %	+6,5	+9,42 %

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 39.200 euros contre 35.900 euros en 2017, soit une progression de près de 10 %.

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

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

04 / ANALYSE DE LA MARGE





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

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2018		2017		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 831,1	100 %	1 810,9	100 %	+20,3	+1,12 %
Marge brute globale	582,6	31,81 %	578,9	31,97 %	+3,6	+0,63 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
 ZONE RURALE	533,7	32,28 %	532,1	32,51 %	+1,6	+0,30 %
 GROS BOURG	608,3	31,99 %	604,1	32,05 %	+4,2	+0,70 %
 ZONE URBAINE	544,5	31,41 %	540,9	31,53 %	+3,6	+0,67 %
 CENTRE COMMERCIAL	915,5	31,51 %	904,8	31,77 %	+10,6	+1,18 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
< 1 000 €	242,3	32,03 %	247,5	32,05 %	-5,2	-2,09 %
De 1 000 € à < 1 500 €	401,9	31,62 %	403,7	31,76 %	-1,7	-0,43 %
De 1 500 € à < 2 000 €	550,2	31,67 %	545,7	31,82 %	+4,5	+0,82 %
De 2 000 € à < 2 500 €	713,6	32,00 %	706,2	32,29 %	+7,4	+1,05 %
>= 2 500 €	1 098,8	31,83 %	1 083,5	31,94 %	+15,3	+1,41 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et les honoraires de dispensation) s'élève pour 2018 à 582.600 euros (31,81 % du C.A.H.T.) contre 578.900 euros (31,97 % du C.A.H.T.) en 2017 et progresse en valeur absolue de 3.600 euros.

Les contrats de coopération commerciale sur le générique contribuent exclusivement à l'amélioration de la marge. Les honoraires de dispensation représentent près de 40 % de la marge sur le médicament remboursable (génériques compris) et contribuent à hauteur d'un quart de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. Toutes les officines ont vu leur marge évoluer en valeur à l'exception des officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1.500.000 d'euros pour lesquelles elle s'est dégradée (- 1,07 %) compte tenu de la baisse d'activité. L'introduction des nouveaux honoraires dits à l'ordonnance au 1^{er} Janvier 2019 conjuguée à une baisse de la MDL devrait permettre aux pharmacies les plus dépendantes aux médicaments remboursables, d'améliorer sensiblement leur niveau de marge. Face à ce changement profond de rémunération composée à près de 70 % d'honoraires, le pharmacien titulaire doit suivre de façon régulière l'évolution de sa marge en valeur et non plus son seul chiffre d'affaires. La mise en place d'un tableau de bord mensuel de suivi de marge devient primordial dans ce nouveau contexte pour mesurer le poids des honoraires dans la composition de sa marge et ainsi faciliter le pilotage de son officine sans attendre les résultats de son bilan annuel.

05 / LES CHARGES EXTERNES





MAÎTRISER L'AUGMENTATION
POUR CONSERVER LA SANTÉ ÉCONOMIQUE.

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

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 831,1	100 %	1 810,9	100 %	+20,3	+1,12 %
Charges Externes	95,9	5,24 %	94,1	5,19 %	+1,8	+1,93 %
Dont Loyer	26,7		26,2		+0,5	+2,09 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	81,9	4,96 %	80,9	4,94 %	+1,0	+1,26 %
 GROS BOURG	96,4	5,07 %	94,2	4,99 %	+2,3	+2,43 %
 ZONE URBAINE	94,0	5,43 %	93,0	5,42 %	+1,0	+1,11 %
 CENTRE COMMERCIAL	163,6	5,63 %	155,7	5,47 %	+7,9	+5,07 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	53,1	7,02 %	52,8	6,84 %	+0,3	+0,56 %
De 1 000 € à < 1 500 €	71,8	5,65 %	70,9	5,57 %	+0,9	+1,33 %
De 1 500 € à < 2 000 €	89,2	5,13 %	88,1	5,14 %	+1,1	+1,23 %
De 2 000 € à < 2 500 €	109,2	4,90 %	107,5	4,92 %	+1,7	+1,54 %
>= 2 500 €	169,5	4,91 %	163,7	4,83 %	+5,8	+3,52 %

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 5,24 % du chiffre d'affaires global. Nous constatons une importance relative de ces frais de structure en fonction de la taille de l'officine (économie d'échelle). Les pharmacies de centres commerciaux et de centres villes ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. Les évolutions technologiques (site internet, robot, automate, PDA, matériel informatique) sont le plus souvent financées par de la location financière ou du leasing et contribuent, avec également leur coût de maintenance, à l'augmentation de ce poste.

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

05 / LES CHARGES EXTERNES





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

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

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 831,1	100 %	1 810,9	100 %	+20,3	+1,12 %
Loyer	26,7	1,46 %	26,2	1,44 %	+0,5	+2,09 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	22,0	1,33 %	21,4	1,31 %	+0,6	+2,68 %
 GROS BOURG	25,5	1,34 %	24,8	1,32 %	+0,7	+2,83 %
 ZONE URBAINE	25,3	1,46 %	25,5	1,48 %	-0,2	-0,79 %
 CENTRE COMMERCIAL	58,4	2,01 %	54,5	1,91 %	+3,9	+7,17 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	14,9	1,97 %	14,6	1,88 %	+0,3	+2,34 %
De 1 000 € à < 1 500 €	19,3	1,52 %	19,1	1,51 %	+0,2	+0,98 %
De 1 500 € à < 2 000 €	25,1	1,45 %	23,9	1,40 %	+1,2	+4,92 %
De 2 000 € à < 2 500 €	30,3	1,36 %	30,6	1,40 %	-0,3	-1,08 %
>= 2 500 €	47,9	1,39 %	46,6	1,37 %	+1,3	+2,71 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 26.700 euros et représente 1,46 % 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 près de 2 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1.000.000 d'euros contre 1,36 % pour celles de plus de 2.000.000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux a fortement progressé en 2018 (+ 7,17 %). Nous constatons dans toutes les catégories une hausse sensible de ce poste (+ 2,09 %). Une vigilance s'impose dans le cadre du renouvellement du bail lors de son échéance avec une analyse toute particulière des facteurs de commercialité propres à l'officine pouvant parfois conduire à une révision à la baisse du loyer.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL





UN POIDS FINANCIER BIEN MAÎTRISÉ !

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

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
Rappel C.A. H.T.	1 831,1	100 %	1 810,9	100 %	+20,3	+1,12 %
Charges de personnel	197,4	10,78 %	191,9	10,60 %	+5,5	+2,86 %
Cotisations sociales TNS	42,5	2,32 %	42,1	2,32 %	+0,4	+0,87 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
 ZONE RURALE	174,6	10,56 %	169,3	10,34 %	+5,4	+3,17 %
 GROS BOURG	204,1	10,73 %	198,1	10,51 %	+6,1	+3,06 %
 ZONE URBAINE	186,1	10,74 %	181,5	10,58 %	+4,6	+2,55 %
 CENTRE COMMERCIAL	333,6	11,48 %	324,9	11,41 %	+8,7	+2,67 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 €	72,1	9,53 %	70,0	9,06 %	+2,1	+3,06 %
De 1 000 € à < 1 500 €	132,0	10,38 %	130,0	10,23 %	+2,0	+1,52 %
De 1 500 € à < 2 000 €	180,2	10,38 %	175,4	10,23 %	+4,8	+2,76 %
De 2 000 € à < 2 500 €	237,8	10,66 %	232,7	10,64 %	+5,1	+2,18 %
>= 2 500 €	400,7	11,61 %	385,5	11,36 %	+15,2	+3,95 %

En milliers d'euros



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

Cette année, les frais de personnel représentent 10,78 % du C.A.H.T. contre 10,60 % en 2017. Ils progressent de 2,86 % et montrent une augmentation sensible de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine. Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude d'horaires d'ouverture. Les officines pourvues d'un seul titulaire ont un ratio de frais de personnel de 11,43 % alors qu'il ressort à 9,68 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Comme nous le précisons les années précédentes, le renforcement des qualifications requises nécessaire à la mise en place des nouveaux services impacte directement le niveau de la masse salariale.

**QUELS SONT LES SECRETS D'UN MANAGEMENT RÉUSSI ?
FAITES APPEL À UN EXPERT POUR MAÎTRISER
VOS CHARGES DE PERSONNEL.**

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL





LES COTISATIONS SOCIALES TNS.

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 831,1	100 %	1 810,9	100 %	+20,3	+1,12 %
Cotisations sociales TNS	42,5	2,32 %	42,1	2,32 %	+0,4	+0,87 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	42,9	2,59 %	42,2	2,58 %	+0,7	+1,54 %
 GROS BOURG	43,7	2,30 %	44,6	2,37 %	-0,9	-2,12 %
 ZONE URBAINE	39,8	2,30 %	38,9	2,27 %	+0,9	+2,33 %
 CENTRE COMMERCIAL	51,1	1,76 %	50,8	1,78 %	+0,2	+0,46 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	25,2	3,33 %	26,3	3,41 %	-1,1	-4,29 %
De 1 000 € à < 1 500 €	35,2	2,77 %	35,7	2,81 %	-0,4	-1,25 %
De 1 500 € à < 2 000 €	44,0	2,53 %	43,0	2,51 %	+1,0	+2,41 %
De 2 000 € à < 2 500 €	50,5	2,26 %	49,1	2,24 %	+1,4	+2,86 %
>= 2 500 €	60,0	1,74 %	58,9	1,74 %	+1,1	+1,81 %

En milliers d'euros



Les cotisations sociales TNS couvrent les cotisations sociales obligatoires du pharmacien ; allocations familiales et maladie (URSSAF) et les cotisations retraite (CAVP).

Elles représentent 2,32 % du C.A.H.T. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,04 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 2,03 % pour celles relevant de l'IS. Nous assistons à une certaine stabilité de ce poste en lien direct avec le revenu du pharmacien titulaire.

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

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL





RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE DU PHARMACIEN TITULAIRE.

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 831,1	100 %	1 810,9	100 %	+20,3	+1,12 %
Rémunération de gérance nette	46,4	2,54 %	45,4	2,51 %	+1,0	+2,19 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	43,4	2,63 %	42,3	2,59 %	+1,1	+2,65 %
 GROS BOURG	49,9	2,62 %	48,9	2,59 %	+1,0	+2,10 %
 ZONE URBAINE	45,2	2,60 %	44,3	2,58 %	+0,9	+2,04 %
 CENTRE COMMERCIAL	55,4	1,91 %	54,6	1,92 %	+0,9	+1,56 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	20,1	2,66 %	19,3	2,49 %	+0,9	+4,50 %
De 1 000 € à < 1 500 €	34,3	2,70 %	33,6	2,65 %	+0,7	+2,10 %
De 1 500 € à < 2 000 €	47,1	2,71 %	46,5	2,71 %	+0,6	+1,21 %
De 2 000 € à < 2 500 €	61,5	2,76 %	59,0	2,70 %	+2,4	+4,14 %
>= 2 500 €	74,2	2,15 %	73,5	2,17 %	+0,7	+0,98 %

En milliers d'euros



Compte tenu du fort développement des sociétés au cours de ces dernières années, il nous a paru intéressant d'établir une statistique sur le niveau de rémunération du pharmacien titulaire.

La rémunération moyenne nette de cotisations sociales d'un pharmacien titulaire ressort à 46.400 euros et représente 2,54 % du C.A.H.T. Le pharmacien titulaire consacre à sa rémunération nette de charges sociales près de 20 % de l'Excédent Brut d'Exploitation de l'officine. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine. 20.100 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros contre 74.200 euros pour les officines de plus de 2.500.000 d'euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet pas de rémunérer correctement le titulaire. Seule une baisse significative des prix de cession permettra de rémunérer convenablement le titulaire et d'attirer à nouveau les prétendants à l'installation pour ce type d'officine. Le niveau de rémunération souhaitée a un impact direct sur le prix de cession de l'officine (multiple de l'E.B.E. retraité).

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

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS





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

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2017 ET 2018

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 831,1	100 %	1 810,9	100 %	+20,3	+1,12 %
Excédent brut d'exploitation	236,4	12,91 %	240,7	13,29 %	-4,3	-1,78 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	225,1	13,61 %	230,6	14,09 %	-5,6	-2,41 %
 GROS BOURG	253,7	13,34 %	257,1	13,64 %	-3,4	-1,33 %
 ZONE URBAINE	214,3	12,36 %	217,5	12,68 %	-3,1	-1,44 %
 CENTRE COMMERCIAL	349,1	12,01 %	356,5	12,52 %	-7,4	-2,08 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2018		2017		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	86,5	11,44 %	93,0	12,05 %	-6,5	-6,97 %
De 1 000 € à < 1 500 €	155,8	12,26 %	160,2	13,41 %	-4,4	-2,74 %
De 1 500 € à < 2 000 €	227,8	13,11 %	230,1	13,41 %	-2,3	-1,00 %
De 2 000 € à < 2 500 €	304,3	13,65 %	305,1	13,95 %	-0,8	-0,27 %
>= 2 500 €	447,4	12,96 %	455,5	13,43 %	-8,1	-1,78 %

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 236.400 euros (12,91 % du C.A.H.T.) contre 240.700 euros (13,29 % du C.A.H.T.) en 2017. L'E.B.E. a donc diminué en valeur absolue de - 4.300 euros. L'évolution de marge brute globale (+ 3.600 euros) n'a pas compensé l'évolution des charges externes (+ 1.800 euros) et des frais de personnel (+ 5.500 euros). Les pharmacies réalisant un chiffre d'affaires compris entre 2.000.000 et 2.500.000 d'euros semblent les moins impactées en termes d'E.B.E..

De façon plus inquiétante, les petites officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros enregistrent un recul de leur E.B.E. de près de 7 % soit - 6.500 euros pour s'établir à 86.500 euros soit 11,44 % du C.A.H.T.. Une attention toute particulière doit être portée à ce type d'officine dans l'appréhension de la marge additionnelle prévue par l'avenant 11 de la convention.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2018		2017		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	1 831,1	100,00 %	1 810,9	100,00 %	+20,3	+1,12 %
Ventes H.T.	1 643,9	89,78 %	1 628,2	89,91 %	+15,8	+0,97 %
Marge commerciale s/ ventes	395,4	24,05 %	396,2	24,34 %	-0,9	-0,22 %
Honoraires de dispensation + ROSP	148,0	8,08 %	146,8	8,11 %	+1,2	+0,83 %
Autres prestations de services	39,2	2,14 %	35,9	1,98 %	+3,3	+9,15 %
Marge Brute Globale	582,6	31,81 %	578,9	31,97 %	+3,6	+0,63 %
Charges externes	95,9	5,24 %	94,1	5,19 %	+1,8	+1,93 %
Dont Loyer Pharmacie	26,7	1,46 %	26,2	1,44 %	+0,5	+2,09 %
Valeur Ajoutée	486,7	26,58 %	484,9	26,78 %	+1,8	+0,38 %
Impôts et taxes	10,5	0,57 %	10,2	0,56 %	+0,3	+2,47 %
Frais de personnel	197,4	10,78 %	191,9	10,60 %	+5,5	+2,86 %
Cotisations TNS	42,5	2,32 %	42,1	2,32 %	+0,4	+0,87 %
Excédent Brut d'Exploitation	236,4	12,91 %	240,7	13,29 %	-4,3	-1,78 %
Transferts charges / Autres produits	6,7	0,36 %	6,5	0,36 %	+0,2	+2,71 %
Dotations aux amortissements	22,5	1,23 %	22,9	1,26 %	-0,4	-1,75 %
Résultat financier	-11,0	-0,60 %	-13,4	-0,74 %	+2,5	-18,30 %
Résultat exceptionnel	-1,3	-0,07 %	-4,7	-0,26 %	+3,5	-73,65 %
Résultat retraité EI	208,4	11,38 %	206,1	11,38 %	+2,3	+1,09 %

En milliers d'euros



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

Nous assistons à des disparités d'une officine à l'autre, une pharmacie sur deux composant l'échantillon a connu une baisse de son activité. Nous observons, cette année, une baisse de l'E.B.E. (- 4.300 euros). Le résultat net ressort à 208.400 euros (11,38 % du C.A.H.T.) et progresse par rapport à 2017. Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive. Une attention toute particulière devra être portée aux pharmacies les plus fragiles. Les difficultés économiques de certains pharmaciens restent essentiellement liées à leur niveau d'endettement consécutif au prix payé lors de l'acquisition de l'officine.

08 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

QUELQUES RATIOS VALENT MIEUX QU'UN LONG DISCOURS.

RENDEMENT PAR INTERVENANT À L'OFFICINE

	2018	2017
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	307,3	304,4

En milliers d'euros

La productivité s'est améliorée en 2018. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à environ 307.300 euros.

STOCK MOYEN

	2018	2017
Stock initial + Stock final ÷ 2	165,8	163,9
	10,08 %	10,07 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2018	2017
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	7,53	7,52

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2018	2017
360 jours ÷ Vitesse de rotation	48 jours	49 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 48 jours d'achats et reste stable par rapport à l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2018	2017
Créances clients × 360 jours	38,0	35,2
÷ C.A. T.T.C.	8 jours	7 jours

Le délai moyen de l'encours client (tiers payant) représente 8 jours de chiffre d'affaires.

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2018	2017
Dettes fournisseurs × 360 jours	155,0	149,0
÷ Achat de marchandises T.T.C.	41 jours	40 jours

L'encours fournisseurs est de 41 jours d'achat et couvre le financement du stock à hauteur de 93 % de son montant.

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2018	2017
Dettes financières ⊕ C.A. H.T.	31,96 %	35,41 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 32 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2018	2017	VARIATION
Capitaux propres ⊕			
Dettes financières ⊖	182,6	161,2	+21,4
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 de 21.400 euros pour atteindre 182.600 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2018	2017	VARIATION
Actif circulant ⊖			
Dettes d'exploitation	43,0	29,6	+13,3

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 9 jours de chiffre d'affaires et progresse de 13.300 euros.

TRÉSORERIE

	2018	2017	VARIATION
Fonds de roulement			
⊖ Besoin en fonds de roulement	139,7	131,6	+8,0

En milliers d'euros

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

	2018	2017
Capitaux propres ⊕		
Total du bilan	0,53	0,49

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 53 % du total du bilan.



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



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



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



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



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



LA FORCE D'UN RÉSEAU



• Nord-Ouest

COHÉSIO
Expert : H. Charbonneau
20 place Littré - 50300 Avranches
Tél. : 02 33 58 47 69
E-mail : avranches@cohesio.net - www.cohesio.net

COHÉSIO
Expert : J.C. Balanant
18 boulevard Jean Mermoz
22700 Perros-Guirec
Tél. : 02 96 23 16 11 - Fax : 02 96 23 16 13
E-mail : perros@cohesio.net - www.cohesio.net

COHÉSIO
Experts : A. Imbert, A. Paris, J.C. Balanant,
H. Charbonneau, M. Passais
Avenue du Chalutier le Forban
BP 419 - 22194 Plérin Cedex
Tél. : 02 96 58 62 10 - Fax : 02 96 74 63 10
E-mail : plerin@cohesio.net - www.cohesio.net

COHÉSIO
Immeuble « Les Galaxies »
Experts : P. Le Garrec, L. Talec
38 rue Marcel Paul - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 09 43 - Fax : 02 98 10 25 84
E-mail : quimper@cohesio.net - www.cohesio.net

COHÉSIO
Experts : P. Denis, G. Steunou, C. Pautrel-Glez,
C. Pavoine, S. Mondher, C. Laurent
105 avenue Henri Fréville
BP 90142 - 35201 Rennes Cedex 2
Tél. : 02 99 50 31 92 - Fax : 02 99 51 49 29
E-mail : rennes@cohesio.net - www.cohesio.net

COHÉSIO
Experts : P. Le Garrec, C. Pautrel-Glez
3 allée François-Joseph Broussais - 56000 Vannes
Tél. : 02 22 48 11 70 - Fax : 02 22 48 11 75
E-mail : vannes@cohesio.net - www.cohesio.net

SARL CABINET LE ROUX
Expert : P. Le Roux
Centre Commercial Les Châteaux
BP 40333 - 44203 Nantes Cedex 2
Tél. : 02 40 04 18 44 - Fax : 02 40 75 54 66
E-mail : scleroux@wanadoo.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES
Experts : J. Lecoq, L. Lepellet, C. Labois,
E. Delaubert, S. Delaunay, D. Landouzy, D. Brionne
Parc Athéna - 8 rue Jane Addams
14280 Saint-Contest
Tél. : 02 31 94 50 43 - Fax : 02 31 93 60 08
E-mail : accueil.caen@llaec.fr - www.llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES
Experts : C. Labois, E. Delaubert, S. Delaunay
Avenue du Cantipou - Parc de l'Estuaire
76700 Harfleur
Tél. : 02 35 49 33 80 - Fax : 02 35 49 36 72
E-mail : accueil.lehavre@llaec.fr - www.llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES
Experts : C. Labois, E. Delaubert
5 espace des Foudriots
76410 Saint-Aubin-lès-Elbeuf
Tél. : 02 32 96 94 00 - Fax : 02 35 87 23 48
E-mail : accueil.rouen@llaec.fr - www.llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES
Experts : J. Lecoq, E. Delaubert, D. Brionne
Technopôle de l'Université
72 avenue Olivier Messiaen - Bât. A
72000 Le Mans
Tél. 02 43 23 00 81 - Fax : 02 43 80 01 52
E-mail : accueil.lemans@llaec.fr - www.llaec.fr

• Nord et Nord-Est

FLANDRE COMPTABILITÉ CONSEIL
Experts : P. Betremieux, O. Desplats, B. Legrand,
C. Maertens, P. Maillet, V. Suing
117 rue Nationale - BP 1017
59701 Marcq-en-Barœul Cedex
Tél. : 03 20 14 94 14 - Fax : 03 20 14 94 00
E-mail : cabinet@fcoconseil.com - www.fcoconseil.com

EXPERTIS CFE NANCY
Expert : F. Petitdemange
2 allée d'Evry - CS 60132
54600 Villers-lès-Nancy
Tél. : 03 83 67 69 00
E-mail : nancy@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

EXPERTIS CFE ÉPINAL
Expert : I. Métais
9 rue Roland Thiery - 88000 Épinal
Tél. : 03 29 34 31 27
E-mail : epinal@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

EXPERTIS CFE TOUL
Expert : J.-L. Viaux
27 rue Gengoul - 54200 Toul
Tél. : 03 83 65 36 00
E-mail : toul@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

EXPERTIS CFE FREYMING-MERLEBACH
Expert : F. Infantino-Rebeschini
1 rue Basse - 57800 Freyding-Merlebach
Tél. : 03 87 29 29 30
E-mail : merlebach@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

SALMON EXPERTISE COMPTABLE
Membre du groupe **EXPERTIS CFE YUTZ-THIONVILLE**
Expert : A. Salmon
1A avenue des Nations - 57970 Yutz
Tél. : 03 82 34 05 34
E-mail : yutz@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

EXPERTIS 2M METZ
Membre du groupe **EXPERTIS CFE**
Expert : A. Salmon
16 avenue Sébastopol - 57070 Metz
Tél. : 03 87 68 38 00
E-mail : metz@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

FIGEC MEUSE VERDUN
Membre du groupe **EXPERTIS CFE**
Expert : C. Hermal
Actipôle Verdun Sud - 1 rue Daniel Mornet
BP 70057 55102 Verdun Cedex
Tél. : 03 29 86 01 90
E-mail : figec.meuse@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

• Sud-Est

C2C PHARMA
Experts : L. Canesi, N. Trikian, R. Agathe, C. Martini
Immeuble Paul Cézanne
15 rue du Dr Zamenhof - 13016 Marseille
Tél. : 04 91 11 00 00 - Fax : 04 91 11 00 19
E-mail : contact@c2cpharma.com - www.c2cpharma.com

C2C CORSE
Maison près de l'Aqueduc - 20167 Mezzavia
Tél. : 04 95 10 93 00 - Fax : 04 95 20 11 88
E-mail : accueil@cc2cpharma.com - www.c2cpharma.com

CODEX LYON
Experts : G. De Marchi, P. Ribac
17 quai Joseph Gillet - 69004 Lyon
Tél. : 04 78 38 10 60 - Fax : 04 78 42 66 04
E-mail : contact@codex-lyon.fr

CODEX GRENOBLE
Experts : G. De Marchi, P. Ribac
Le Royal II - 3 allée des Centaures - 38240 Meylan
Tél. : 04 76 61 99 38
E-mail : contact@codex-meylan.fr

• Sud-Ouest

ADC EXPERTISE & FINANCE
Experts : M. Camilleri, F. Merigot
5 allée de Maison Rouge - 87410 Le Palais-sur-Vienne
Tél. : 05 55 32 22 81 - Fax : 05 55 05 32 11
E-mail : adc.lepalais@orange.fr - www.adc87.com

AUDEFI
Experts : X. Blanc, S. Boutram, B. Dezeyraud,
J. Lebrin, C. Terrade, F. Vigier, V. Baron
4 rue Legouvé - 87000 Limoges
Tél. : 05 55 32 50 32 - Fax : 05 55 32 09 80
E-mail : contact@audefi.fr - www.audefi.fr

ASPART
Expert : L. Aspart
5 allée du Niger - 31000 Toulouse
Tél. : 05 34 44 51 00 - Fax : 05 34 44 51 01
E-mail : cabinetaspart@gmail.com

C2C - KATAR
Expert : P. Castel
Chemin des Incantados - 11190 Couiza
Tél. : 04 68 74 70 10 - Fax : 04 68 74 70 19
E-mail : contact@c2cpharma.com - www.c2cpharma.com

EXTENCIA ANGLËT
Experts : B. Boirie, M. Grosse, T. Grosse, J. Grosse
Centre d'affaires ERDI@N - 10 allée Vega - 64600 Anglet
Tél. : 05 59 52 88 55 - Fax : 05 59 41 83 09
E-mail : extenciaanglet@extencia.fr

EXTENCIA BORDEAUX
Experts : D. Ascarat-Mosconi, B. Boirie,
C. Bourdier, M. Grosse, W. Motard, J. Grosse, T. Grosse
2 rue Claude Boucher
CS 70021 - 33070 Bordeaux Cedex
Tél. : 05 57 10 28 28 - Fax : 05 57 10 28 29
E-mail : extencia@extencia.fr

EXTENCIA BRUGES
Experts : C. Bourdier, W. Motard
21 rue Daugère
33520 Bruges
Tél. : 05 57 10 28 28 - Fax : 05 57 10 28 29
E-mail : extencia@extencia.fr

EXTENCIA LANGON
Expert : W. Motard
18 cours des Carmes - 33210 Langon
Tél. : 05 56 76 11 96 - Fax : 05 56 76 11 95
E-mail : extencialangon@extencia.fr

EXTENCIA LIBOURNE
Expert : W. Motard
85 route de Saint-Émilion - BP 101 - 33501 Libourne Cedex
Tél. : 05 57 25 22 52 - Fax : 05 57 25 22 53
E-mail : extencialibourne@extencia.fr

EXTENCIA MÉDOC
Experts : B. Boirie, C. Bourdier, D. Brachet
17-19 route de Bordeaux - BP 56 - Drayton Square
33341 Lesparre-Médoc Cedex
Tél. : 05 56 41 03 68 - Fax : 05 56 41 83 09
E-mail : extenciamedoc@extencia.fr

EXTENCIA VILLENAVE D'ORNON
Expert : C. Bourdier
21 rue Jean Bonnardel - Immeuble Topaze
33140 Villenave D'Ornon
Tél. : 05 56 87 06 24 - Fax : 05 56 87 84 45
E-mail : extenciavillenave@extencia.fr

STECO - SITE DE POITIERS
Expert : M. P. Gandouin
1 rue Louis Proust - BP 1069 - 86061 Poitiers Cedex 9
Tél. : 05 49 58 05 05 - Fax : 05 49 37 13 00
E-mail : mpgandouin@steco.fr - www.steco.fr

STECO - SITE DE LA ROCHELLE
Expert : D. Simonneau
5 rue François Hennebique - 17140 Lagord
Tél. : 05 46 67 27 22 - Fax : 05 46 67 77 16
E-mail : dsimonneau@steco.fr - www.steco.fr

• Départements d'Outre Mer

SYNAAPS
Experts : F. Bonniol, C. Chasseur, O. Perronnette
Immeuble Hexagone - 21 Petite Cocotte - 97224 Ducos
Tél. : 05 96 77 05 85 - Fax : 05 96 77 01 86
E-mail : chasseur@synaaps.fr - www.synaaps.fr



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