

LES CHIFFRES DE RÉFÉRENCE DE L'OFFICINE EN FRANCE

STATISTIQUES PROFESSIONNELLES DE LA PHARMACIE

ÉDITION
2024

SUR UN ÉCHANTILLON DE
1 832 OFFICINES

DÉCOUVREZ LE RENDEZ-VOUS CGP



LA SEMAINE
DE L'OFFICINE

18 AU 22 NOVEMBRE 2024

BY CGP

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



Depuis plus de 30 ans, les Experts-Comptables indépendants et libéraux CGP 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.**

Pendant la crise sanitaire, les pharmaciens ont joué un rôle essentiel dans l'organisation de notre système de santé, aussi bien sur le plan sanitaire qu'humain, par leur proximité et leur maillage territorial.

La convention pharmaceutique conforte le rôle déterminant du pharmacien dans le parcours de soins en devenant acteur de soins et de prévention.

Sur le plan économique, et contre toute attente, l'année 2023 enregistre une évolution de l'activité en l'absence de l'activité COVID. Cette progression, en trompe l'œil, masque une baisse significative de la marge et de la rentabilité. Hors activité COVID, nos premiers résultats montrent une baisse de l'Excédent Brut d'Exploitation de 18 600 euros malgré une activité soutenue (+ 5,90 %). L'inflation produit ses effets sur le niveau de la marge et de l'E.B.E., les manquants pénalisent les remises sur le générique, les frais de personnel ont progressé de près de 20 % sur deux ans, les hausses de prix du hors-vignetté impactent les volumes de vente (- 3 %).

L'officine, conjuguée à une hausse des taux d'intérêt, subit de plein fouet l'effet de ciseaux tant redouté qui risque de fragiliser le réseau.

Enfin, les récentes évolutions législatives et jurisprudentielles auront, à ne pas douter, un impact sur l'économie officinale et sur l'approche de la transmission.

Dans ce contexte, les prix de cession doivent s'adapter au risque de concourir à la financiarisation de la profession.

Malgré un manque criant d'attractivité, la profession se doit de réussir sa transmission générationnelle.

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 1 832 pharmacies parmi les 4 000 clients du réseau CGP.**

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 dans l'évolution de son métier.

Bonne lecture.

LES EXPERTS LIBÉRAUX
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **1 832 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 zone géographique• Par tranche de chiffre d'affaires• Par forme juridique	
3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ	6 à 9
<ul style="list-style-type: none">• Répartition des ventes• Chiffre d'affaires• Honoraires de dispensation + 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 zone géographique• Répartition par tranche 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 ÉDITION 2024

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.

	2023	2022	2021	2020	2019	2018
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 745	1 910	1 587	1 618	1 492	1 484
APPORT PERSONNEL	320	297	241	258	218	283
%	18 %	16 %	15 %	16 %	15 %	19 %
% DU C.A.H.T.	83 %	88 %	85 %	82 %	80 %	80 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	7,28	7,45	7,10	6,78	6,84	6,61

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

En milliers d'euros

Nous constatons pour 2023 un prix d'achat moyen de 1.745.000 euros contre 1.910.000 euros en 2022.

Le marché de la transaction est toujours très actif. En effet, certains titulaires, usés par les conséquences induites de la crise sanitaire et face aux difficultés d'exploitation, anticipent leur cessation d'activité. L'évolution du métier, confortée par la nouvelle convention

pharmaceutique, confirme l'engouement des jeunes diplômés à acquérir une officine. Le mode de rémunération à l'honoraire stabilise la situation économique des officines et rassure les prétendants à l'installation. Il convient, toutefois, d'être prudent dans l'établissement du prévisionnel et d'effectuer les retraitements nécessaires en neutralisant l'impact de la réalisation des TAG et de la vaccination COVID et de tenir compte des effets de l'inflation sur l'E.B.E. prévisionnel.

En 2023, l'apport personnel représente environ 18 % du prix de cession moyen du fonds de commerce. La hausse des taux d'intérêt nécessite une augmentation de l'apport personnel, les cédants ne sont pas encore prêts à supporter seuls la hausse des taux d'intérêt.

Nous constatons pour 2023 un prix d'achat moyen de 1.745.000 euros contre 1.910.000 euros en 2022. Nous assistons, de la part des acquéreurs, à une révision à la baisse de leur prétention en matière de taille d'officine, l'apport personnel n'étant pas extensible. Toutefois, les cédants des plus petites officines peinent toujours à trouver preneur tandis que les officines d'une taille significative se cèdent plus facilement, accompagnées par des groupements proposant aux repreneurs leur booster d'apport. Bien que fragiles et sans repreneur, les petites officines en milieu rural demeurent nécessaires au maintien du maillage territorial et trouvent toute leur légitimité en matière de santé publique.

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

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 de 144 cessions réalisées au sein de notre réseau CGP, le prix d'achat moyen (1.745.000 euros) représente 7,28 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 66.000 euros, soit 3.500 euros nets mensuels.

Le prix d'achat moyen (1.745.000 euros) représente 7,28 fois l'Excédent Brut d'Exploitation

En effet, le poids des honoraires, l'augmentation significative des prescriptions hospitalières et le développement des nouvelles missions 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 comme le montre le tableau ci-dessous :

TAILLE	Coefficient E.B.E.	% du C.A.H.T.
C.A. < 1 000 €	6,23	40 %
C.A. entre 1 000 € à < 2 000 €	7,02	79 %
C.A. > 2 000 €	7,48	88 %

En milliers d'euros

Nous observons une baisse de rentabilité en 2023 et attirons la vigilance des acquéreurs en termes de valorisation. La hausse des taux d'intérêt conjuguée aux conséquences de l'inflation en matière d'achats, de frais généraux et de frais de personnel a des conséquences directes sur l'équilibre financier des opérations. Les plans de financement sont plus difficiles à faire passer et nous assistons à certains refus bancaires, rares ces dernières années. Avec un taux d'intérêt passant de 1 % à 4 % l'an, entraînant une baisse de la capacité d'endettement de 16 points, conjuguée à un tassement de l'E.B.E. observé en 2023 par l'effet de ciseaux, la phase d'inflation des prix de cession semble se refermer. La baisse des prix de cession s'est enclenchée au cours du dernier trimestre 2023 et va devoir se poursuivre pour assurer la transmission générationnelle. L'acquisition d'une officine doit être appréciée comme l'acquisition d'un outil de travail et non comme une opération exclusivement financière et spéculative.



02 / POPULATION ÉTUDIÉE

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

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	596	32,55 %
 GROS BOURG	488	26,65 %
 ZONE URBAINE	603	32,92 %
 CENTRE COMMERCIAL	145	7,94 %
TOTAL	1 832	100 %

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	156	8,53 %
De 1 000 € à < 1 500 €	284	15,50 %
De 1 500 € à < 2 000 €	381	20,81 %
De 2 000 € à < 2 500 €	336	18,34 %
De 2 500 € à < 4 000 €	499	27,23 %
> = 4 000 €	176	9,59 %
TOTAL	1 832	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

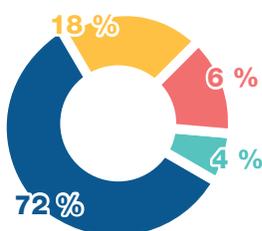
	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	113	6,16 %
S.N.C.	77	4,22 %
S.E.L.	1 316	71,84 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	326	17,79 %
TOTAL	1 832	100 %

 Entreprise individuelle

 S.N.C.

 S.E.L.

 E.U.R.L. et S.A.R.L.



À partir d'un échantillon de 1 832 officines sélectionnées parmi les 4 000 clients pharmaciens des cabinets d'expertise-comptable membres de notre réseau CGP, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2023.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2023 et 2022 ont des durées de 12 mois et avons exclu les officines qui ont réalisé un regroupement ou 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 de capitaux représentent près de 90 % de l'échantillon étudié. La SEL avec une fiscalité IS reste la forme la plus prisée des prétendants à l'installation car facilitant l'acquisition de l'officine et son remboursement d'emprunt. 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.



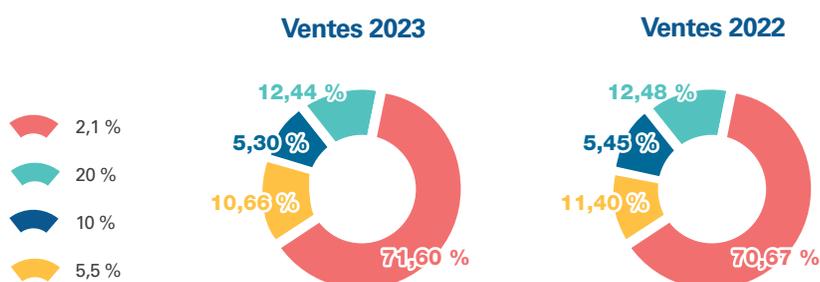
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES.

RÉPARTITION DES VENTES

	2023	2022	VARIATION
Ventes H.T.	2 029,5	1 907,4	+6,40 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 453,1	1 348,1	+7,79 %
5,5 %	216,2	217,5	-0,57 %
10 %	107,6	103,9	+3,57 %
20 %	252,5	238,0	+6,09 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	246,8	242,0	+1,99 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	19,2 %	23,3 %	25,1 %	32,4 %



Contre toute attente, les seules ventes (hors prestations et TAG) progressent par rapport à 2022 de + 6,40 %. Cette moyenne cache de grandes disparités entre les pharmacies.

L'analyse des seules ventes par taux de TVA montre une évolution significative de l'activité à 2,1 % (médicaments remboursables) de + 7,79 % malgré une baisse des volumes des prescriptions de ville de - 3%. Les ventes de médicaments chers (PFHT > 500 euros) progressent de + 17,13 % et contribuent à près de 80 % de la croissance du remboursable. L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit fin décembre 2023 à - 1,65 % et confirme la baisse régulière des prix des spécialités. Le hors vignetté enregistre une croissance de + 3,02 % avec des disparités suivant les secteurs d'activité de l'officine ; - 0,57 % pour le 5,5 % avec la fin des ventes de masques et gels, + 6,09 % pour le 20 % et + 3,57 % pour le marché de l'OTC. Cette évolution masque une baisse des ventes du conseil et du trafic en officine de - 2 %, elle est la conséquence de l'inflation par l'augmentation des prix d'achat auprès des laboratoires et répercutée tout ou partie par les pharmaciens sur leurs prix publics.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

CHIFFRE D'AFFAIRES

	2023	2022	VARIATION	
Chiffre d'affaires H.T. (Ventes + Prestations)	2 366,7	2 327,5	+39,2	+1,68 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2023	2022	VARIATION	
 ZONE RURALE	2 170,8	2 108,6	+62,2	+2,95 %
 GROS BOURG	2 688,5	2 636,2	+52,3	+1,98 %
 ZONE URBAINE	2 028,1	2 035,8	-7,7	-0,38 %
 CENTRE COMMERCIAL	3 589,6	3 572,3	+17,3	+0,48 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2023	2022	VARIATION	
< 1 000 €	754,4	777,5	-23,1	-2,97 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 287,9	1 294,0	-6,1	-0,47 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 758,7	1 754,3	+4,4	+0,25 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 254,1	2 256,3	-2,2	-0,10 %
De 2 500 € à < 4 000 €	3 083,5	2 989,4	+94,1	+3,15 %
>= 4 000 €	5 129,2	5 027,2	+102,0	+2,03 %

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, les prestations versées sur le générique et également les nouvelles missions et tout particulièrement la vaccination COVID et la réalisation des tests antigéniques (TAG).

L'année 2023 marque la fin de l'activité COVID et enregistre toutefois une évolution de l'activité de + 1,68 %. (+ 5,90 % hors activité COVID). Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Les officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.500.000 d'euros constatent une évolution négative de leur activité alors que les pharmacies de plus de 2.500.000 d'euros tirent l'activité vers le haut malgré l'arrêt de l'activité COVID. Les officines en milieu rural et gros bourg s'en sortent le mieux et semblent moins impactées par l'absence de l'activité COVID. Les nouvelles missions se mettent en place avec la vaccination antigrippale en officine qui atteint un taux de 60 % des personnes vaccinées, le développement des rappels de vaccination adulte et les kits de dépistage. Malgré ces nouvelles missions, l'économie de l'officine reste plus que jamais tributaire des volumes et de la prescription médicale (nombre de boîtes vendues et nombre d'ordonnances délivrées).



03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP.

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2023		2022		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
VENTES H.T.	2 029,5	85,75 %	1 907,4	81,95 %	+122,0	+6,40 %
HONORAIRES DE DISPENSATION	166,9	7,05 %	164,1	7,05 %	+2,8	+1,72 %
HONORAIRES À L'ORDONNANCE	79,9	3,38 %	77,9	3,35 %	+2,0	+2,57 %
AUTRES PRESTATIONS	90,4	3,82 %	178,1	7,65 %	-87,7	-49,24 %
VENTES + PRESTATIONS	2 366,7	100 %	2 327,5	100 %	+39,2	+1,68 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(DISPENSATION + ORDONNANCE)

	2023		2022		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	211,5	9,74 %	208,1	9,87 %	+3,4	+1,64 %
 GROS BOURG	259,3	9,64 %	252,0	9,56 %	+7,3	+2,90 %
 ZONE URBAINE	195,7	9,65 %	194,0	9,53 %	+1,7	+0,90 %
 CENTRE COMMERCIAL	310,2	8,64 %	295,1	8,26 %	+15,1	+5,12 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

(DISPENSATION + ORDONNANCE)

	2023		2022		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	79,2	10,49 %	79,8	10,26 %	-0,6	-0,75 %
De 1 000 € à < 1 500 €	132,2	10,27 %	134,4	10,38 %	-2,2	-1,61 %
De 1 500 € à < 2 000 €	175,1	9,96 %	174,7	9,96 %	+0,5	+0,26 %
De 2 000 € à < 2 500 €	220,1	9,76 %	216,7	9,61 %	+3,3	+1,54 %
De 2 500 € à < 4 000 €	294,8	9,56 %	285,3	9,54 %	+9,5	+3,33 %
>= 4 000 €	431,1	8,40 %	422,1	8,40 %	+9,0	+2,14 %

En milliers d'euros



Les honoraires ont continué leur progression malgré l'absence de revalorisation en 2023. Les honoraires à l'ordonnance progressent cette année de + 2,57 % consécutivement au développement des prescriptions hospitalières et des ventes de médicaments chers. Les honoraires de dispensation progressent également (+ 1,72 %) mais freinés par la baisse des consultations de ville.

Les honoraires assurent leur rôle d'amortisseur à la baisse régulière des prix des médicaments remboursables. Ils représentent une part significative de l'activité officinale, soit 10,43 % du chiffre d'affaires global de l'officine. Le poids des honoraires dans les officines dont le C.A.H.T. est supérieur à 4.000.000 d'euros et dans les officines de centres commerciaux est plus faible compte tenu d'une proportion plus faible du vignetté dans ce type d'officine. L'avenant 11 de la convention pharmaceutique arrive à maturité et stabilise l'économie de l'officine après une mise en place progressive de la nouvelle rémunération à l'honoraire. Les honoraires représentent aujourd'hui près de 54 % de la rémunération du pharmacien sur le médicament remboursable, génériques compris. Une évolution de ces honoraires dans la nouvelle négociation de la convention pharmaceutique est rendue nécessaire pour compenser l'effet de ciseaux subi par le pharmacien. Si les honoraires ont joué pleinement leur rôle en période de baisse de prix, il en est tout autrement en période d'inflation.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES.

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2023		2022		VARIATION	
RAPPEL C.A. H.T.	2 366,7	100 %	2 327,5	100 %	+39,2	+1,68 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	90,4	3,82 %	178,1	7,65 %	-87,7	-49,24 %
DONT VACCINS ET TESTS	13,5	0,57 %	91,0	3,91 %	-77,5	-85,16 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2023		2022		VARIATION	
 ZONE RURALE	80,1	3,69 %	137,7	6,53 %	-57,6	-41,85 %
 GROS BOURG	101,0	3,76 %	196,1	7,44 %	-95,1	-48,52 %
 ZONE URBAINE	78,6	3,88 %	164,6	8,09 %	-86,0	-52,24 %
 CENTRE COMMERCIAL	146,6	4,08 %	340,2	9,52 %	-193,6	-56,91 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2023		2022		VARIATION	
< 1 000 €	25,3	3,35 %	51,7	6,65 %	-26,5	-51,16 %
De 1 000 € à < 1 500 €	47,1	3,66 %	93,9	7,26 %	-46,7	-49,80 %
De 1 500 € à < 2 000 €	72,2	4,10 %	133,6	7,62 %	-61,5	-46,00 %
De 2 000 € à < 2 500 €	86,2	3,82 %	170,1	7,54 %	-83,9	-49,34 %
De 2 500 € à < 4 000 €	108,6	3,52 %	216,8	7,25 %	-108,2	-49,91 %
>= 4 000 €	214,9	4,19 %	429,7	8,55 %	-214,8	-49,99 %

En milliers d'euros



Les autres prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques mais également la vaccination COVID et la réalisation des tests antigéniques (TAG). Nous constatons un taux de pénétration des génériques stable par rapport à l'an dernier et un niveau similaire des conditions commerciales sur le générique quelle que soit la taille de l'officine sous l'impulsion des groupements. Toutefois, nous observons une baisse des remises accordées par les génériqueurs, les manquants nuisent essentiellement au niveau des remises versées par le génériqueur principal.

La réalisation de la vaccination COVID et des tests antigéniques (TAG) représente, pour notre officine moyenne, un montant de 13.500 euros sur 2023 contre 91.000 euros en 2022 et contribue grandement à la baisse de la rentabilité des officines pour 2023. Pour rappel, la campagne de tests avait démarré essentiellement à la mise en place du pass sanitaire au cours de l'été 2021 et s'est poursuivie jusqu'en fin d'année. Le début d'année 2022 et plus particulièrement le premier trimestre a été très soutenu en nombre de tests réalisés. Les prestations de services représentent 90.400 euros en 2023 contre 178.100 euros en 2022 consécutivement à l'arrêt de l'activité COVID et vont dégrader mécaniquement la rentabilité des officines avec un retour à la normalité économique.



04 / ANALYSE DE LA MARGE

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

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2023		2022		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 366,7	100 %	2 327,5	100 %	+39,2	+1,68 %
Marge brute globale	694,0	29,33 %	756,5	32,50 %	-62,4	-8,25 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2023		2022		VARIATION	
 ZONE RURALE	629,8	29,01 %	667,9	31,67 %	-38,1	-5,70 %
 GROS BOURG	790,9	29,42 %	849,8	32,24 %	-58,9	-6,93 %
 ZONE URBAINE	588,4	29,02 %	661,7	32,50 %	-73,2	-11,07 %
 CENTRE COMMERCIAL	1 073,6	29,91 %	1 203,5	33,69 %	-130,0	-10,80 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2023		2022		VARIATION	
< 1 000 €	230,4	30,54 %	254,0	32,67 %	-23,6	-9,28 %
De 1 000 € à < 1 500 €	381,4	29,61 %	422,6	32,66 %	-41,2	-9,75 %
De 1 500 € à < 2 000 €	514,4	29,25 %	566,3	32,28 %	-52,0	-9,18 %
De 2 000 € à < 2 500 €	663,3	29,43 %	729,2	32,32 %	-65,9	-9,04 %
De 2 500 € à < 4 000 €	890,5	28,88 %	959,9	32,11 %	-69,3	-7,22 %
>= 4 000 €	1 506,9	29,38 %	1 635,0	32,52 %	-128,1	-7,84 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services, l'ensemble des honoraires, les TAG et vaccination COVID) s'élève pour 2023 à 694.000 euros (29,33 % du C.A.H.T.) contre 756.500 euros (32,50 % du C.A.H.T.) en 2022 et baisse en valeur absolue de 62.400 euros et passe pour la première fois sous la barre symbolique des 30 %.

Les honoraires de dispensation représentent près de 60 % de la marge sur le médicament remboursable et 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 diminuer en valeur. Les TAG contribuent à hauteur de 75 % de la baisse de la marge brute globale en valeur. En l'absence de l'activité COVID, la marge brute globale a progressé en valeur d'environ 7.500 euros pour s'établir à 682.000 (29,00 %) contre 674.500 (30,16 %) en 2022. Nous constatons une nouvelle évolution significative des produits chers (PFHT > 150 euros) ; ils représentent, en 2023, 38,31 % du C.A.H.T. à 2,1 % avec une marge d'environ 5 %. La baisse de 3 points de marge est imputable à l'absence de l'activité COVID pour 2 points et à 1 point lié à l'activité récurrente (hausse du volume des médicaments chers et baisse de marge sur le hors vignetté). Face à ce constat, le pharmacien titulaire se doit de suivre de façon régulière l'évolution de sa marge brute globale en valeur absolue (en euros) 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 contexte pour 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 leurs 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

	2023		2022		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 366,7	100 %	2 327,5	100 %	+39,2	+1,68 %
Charges Externes	117,2	4,95 %	113,8	4,89 %	+3,4	+3,02 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2023		2022		VARIATION	
 ZONE RURALE	98,4	4,53 %	94,0	4,46 %	+4,4	+4,67 %
 GROS BOURG	127,3	4,74 %	122,3	4,64 %	+5,0	+4,08 %
 ZONE URBAINE	107,0	5,28 %	107,5	5,28 %	-0,5	-0,47 %
 CENTRE COMMERCIAL	203,6	5,67 %	192,9	5,40 %	+10,7	+5,54 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2023		2022		VARIATION	
< 1 000 €	57,8	7,66 %	57,1	7,35 %	+0,7	+1,15 %
De 1 000 € à < 1 500 €	77,4	6,01 %	76,0	5,87 %	+1,5	+1,92 %
De 1 500 € à < 2 000 €	92,3	5,25 %	90,3	5,15 %	+2,0	+2,21 %
De 2 000 € à < 2 500 €	108,7	4,82 %	107,3	4,75 %	+1,4	+1,33 %
De 2 500 € à < 4 000 €	141,7	4,59 %	136,0	4,55 %	+5,6	+4,15 %
>= 4 000 €	236,3	4,61 %	226,5	4,51 %	+9,8	+4,33 %

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 4,95 % du chiffre d'affaires global et progressent en 2023 de + 3,02 % après une progression en 2022 de + 9,72 %. 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. Nous constatons une évolution significative de ce poste liée à l'inflation de l'énergie. Profitant de l'apport en trésorerie pendant la période COVID, les pharmaciens ont investi massivement dans les évolutions technologiques (site internet, robot, automate, PDA, matériel informatique, click & collect, ...) le plus souvent financées par de la location financière ou du leasing. Ainsi, ils contribuent, avec 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

	2023		2022		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 366,7	100 %	2 327,5	100 %	+39,2	+1,68 %
Loyer	30,9	1,30 %	30,2	1,30 %	+0,7	+2,38 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2023		2022		VARIATION	
 ZONE RURALE	26,1	1,20 %	25,3	1,20 %	+0,8	+3,30 %
 GROS BOURG	32,0	1,19 %	30,8	1,17 %	+1,2	+4,05 %
 ZONE URBAINE	27,1	1,34 %	26,1	1,28 %	+1,0	+3,82 %
 CENTRE COMMERCIAL	62,7	1,75 %	65,4	1,83 %	-2,7	-4,16 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2023		2022		VARIATION	
< 1 000 €	16,7	2,21 %	15,9	2,05 %	+0,7	+4,65 %
De 1 000 € à < 1 500 €	19,9	1,55 %	20,3	1,57 %	-0,4	-1,87 %
De 1 500 € à < 2 000 €	23,4	1,33 %	22,1	1,26 %	+1,3	+5,94 %
De 2 000 € à < 2 500 €	28,4	1,26 %	27,6	1,22 %	+0,8	+2,90 %
De 2 500 € à < 4 000 €	37,2	1,20 %	37,4	1,25 %	-0,2	-0,55 %
>= 4 000 €	64,6	1,26 %	60,9	1,21 %	+3,6	+5,98 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 30.900 euros et représente 1,30 % du C.A.H.T. Il pèse pour plus 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 2,21 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1.000.000 d'euros contre 1,26 % pour celles de plus de 2.000.000 d'euros. Les loyers des centres villes et des centres commerciaux sont par nature plus élevés. Nous constatons dans toutes les catégories, une hausse de ce poste (+ 2,38 %) suivant généralement les index de revalorisation. Il conviendra lors du renouvellement du bail, à son échéance, d'analyser tout particulièrement les facteurs de commercialité propres à l'officine. Ils pourront conduire à une révision à la baisse du loyer tout particulièrement pour les pharmacies touchées pendant 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 EN FORTE ÉVOLUTION.

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

	2023		2022		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
Rappel C.A. H.T.	2 366,7	100 %	2 327,5	100 %	+39,2	+1,68 %
Charges de personnel	260,8	11,02 %	239,4	10,29 %	+21,4	+8,92 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2023		2022		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
 ZONE RURALE	221,8	10,22 %	204,8	9,71 %	+17,0	+8,31 %
 GROS BOURG	302,1	11,24 %	279,0	10,58 %	+23,1	+8,28 %
 ZONE URBAINE	218,6	10,78 %	207,4	10,19 %	+11,2	+5,39 %
 CENTRE COMMERCIAL	432,8	12,06 %	394,9	11,05 %	+37,9	+9,59 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2023		2022		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Différence	%
< 1 000 €	62,3	8,26 %	63,9	8,22 %	-1,6	-2,51 %
De 1 000 € à < 1 500 €	137,2	10,66 %	127,5	9,86 %	+9,7	+7,61 %
De 1 500 € à < 2 000 €	190,8	10,85 %	174,6	9,95 %	+16,2	+9,28 %
De 2 000 € à < 2 500 €	248,6	11,03 %	229,9	10,19 %	+18,7	+8,14 %
De 2 500 € à < 4 000 €	337,3	10,94 %	307,7	10,29 %	+29,7	+9,64 %
>= 4 000 €	588,4	11,47 %	542,9	10,80 %	+45,5	+8,39 %

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 exclues de ce ratio.

Cette année, les frais de personnel représentent 11,02 % du C.A.H.T. contre 10,29 % en 2022. Ils progressent cette année en valeur de +8,92 % après avoir progressés en 2022 de +12,35 % et montrent une augmentation significative de ce poste quelle que soit la typologie de l'officine. La période est particulièrement difficile en termes de recrutement et nous assistons à une surenchère du salaire négocié à l'embauche avec un alignement des salariés présents. Hors activité COVID, l'évolution de la marge brute globale en valeur (+7.500 euros) n'a pas compensé la hausse des frais de personnel (+21.400 euros) alors qu'habituellement les frais de personnel absorbent environ un 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 11,74 % alors qu'il ressort à 9,95 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Enfin, les difficultés persistantes de recrutement conjuguées au renforcement des qualifications et compétences nécessaires aux nouvelles missions et à la réforme de la formation des préparateurs entraînent, à n'en pas douter, une nouvelle hausse de la masse salariale des officines dans les prochaines années.

**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

	2023		2022		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	2 366,7	100 %	2 327,5	100 %	+39,2	+1,68 %
Cotisations sociales TNS	45,6	1,93 %	44,4	1,91 %	+1,2	+2,74 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2023		2022		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	45,4	2,09 %	45,3	2,15 %	+0,1	+0,16 %
 GROS BOURG	47,8	1,78 %	44,2	1,68 %	+3,5	+8,01 %
 ZONE URBAINE	41,1	2,03 %	41,2	2,02 %	-0,1	-0,18 %
 CENTRE COMMERCIAL	57,6	1,60 %	54,1	1,51 %	+3,5	+6,45 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2023		2022		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	24,2	3,20 %	25,0	3,21 %	-0,8	-3,36 %
De 1 000 € à < 1 500 €	33,5	2,60 %	32,9	2,54 %	+0,6	+1,92 %
De 1 500 € à < 2 000 €	37,0	2,11 %	38,4	2,19 %	-1,4	-3,60 %
De 2 000 € à < 2 500 €	45,9	2,03 %	44,4	1,97 %	+1,5	+3,28 %
De 2 500 € à < 4 000 €	55,2	1,79 %	52,6	1,76 %	+2,6	+5,01 %
>= 4 000 €	74,9	1,46 %	69,7	1,39 %	+5,2	+7,43 %

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 1,93 % du C.A.H.T.. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,31 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 1,83 % pour celles relevant de l'impôt sur les sociétés. Nous assistons à une augmentation de ce poste en lien direct avec l'augmentation de la rémunération du pharmacien titulaire observée pendant la période COVID ainsi qu'à l'assujettissement aux cotisations sociales des dividendes excédant 10 % du capital social. La réforme de la base des cotisations sociales votée par la loi de finances de sécurité sociale pour 2024 et applicable aux revenus 2025 aura, à n'en pas douter, un impact haussier sur le niveau actuel des cotisations TNS.

**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)

	2023		2022		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	2 366,7	100 %	2 327,5	100 %	+39,2	+1,68 %
Rémunération de gérance nette	60,5	2,56 %	62,3	2,68 %	-1,8	-2,86 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2023		2022		VARIATION	
 ZONE RURALE	54,6	2,52 %	55,6	2,64 %	-1,0	-1,78 %
 GROS BOURG	66,6	2,48 %	68,1	2,58 %	-1,4	-2,12 %
 ZONE URBAINE	53,3	2,63 %	56,2	2,76 %	-2,9	-5,22 %
 CENTRE COMMERCIAL	68,9	1,92 %	70,3	1,97 %	-1,4	-1,98 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2023		2022		VARIATION	
< 1 000 €	30,3	4,02 %	30,6	3,93 %	-0,2	-0,73 %
De 1 000 € à < 1 500 €	39,7	3,09 %	40,9	3,16 %	-1,1	-2,73 %
De 1 500 € à < 2 000 €	52,8	3,00 %	55,7	3,17 %	-2,9	-5,13 %
De 2 000 € à < 2 500 €	57,6	2,55 %	58,5	2,59 %	-0,9	-1,54 %
De 2 500 € à < 4 000 €	71,7	2,33 %	74,7	2,50 %	-3,0	-3,95 %
>= 4 000 €	94,2	1,84 %	94,5	1,88 %	-0,3	-0,29 %

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 60.500 euros et représente 2,56 % du C.A.H.T.. Le pharmacien titulaire consacre environ 23 % 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 ; 30.300 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1.000.000 d'euros contre 71.700 euros pour une officine de plus de 2.500.000 d'euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet toujours pas de rémunérer correctement le titulaire avec à peine la rémunération d'un pharmacien adjoint à 35 heures. 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 cette typologie 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.**



07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

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

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2022 ET 2023

	2023		2022		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	2 366,7	100 %	2 327,5	100 %	+39,2	+1,68 %
Excédent Brut d'Exploitation	259,1	10,95 %	347,7	14,94 %	-88,6	-25,48 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2023		2022		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	254,8	11,74 %	314,2	14,90 %	-59,4	-18,91 %
 GROS BOURG	301,2	11,20 %	392,5	14,89 %	-91,4	-23,28 %
 ZONE URBAINE	210,5	10,38 %	294,1	14,45 %	-83,6	-28,44 %
 CENTRE COMMERCIAL	363,1	10,11 %	541,3	15,15 %	-178,2	-32,93 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2023		2022		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	80,3	10,64 %	102,1	13,13 %	-21,8	-21,37 %
De 1 000 € à < 1 500 €	125,0	9,71 %	178,2	14,49 %	-53,1	-29,82 %
De 1 500 € à < 2 000 €	185,4	10,54 %	254,1	14,49 %	-68,8	-27,05 %
De 2 000 € à < 2 500 €	249,2	11,06 %	337,2	14,95 %	-88,0	-26,09 %
De 2 500 € à < 4 000 €	343,5	11,14 %	451,1	15,09 %	-107,6	-23,86 %
>= 4 000 €	583,6	11,38 %	771,6	15,35 %	-188,0	-24,37 %

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 259.100 euros (10,95 % du C.A.H.T.) contre 347.700 euros (14,94 % du C.A.H.T.) en 2022. La fin de l'activité COVID a eu un impact négatif de 94.000 euros sur le niveau de l'E.B.E.. Hors activité COVID, l'E.B.E. ressort à 247.100 euros en 2023 contre 265.700 euros en 2022 soit une baisse de 18.600 euros en valeur absolue et ce malgré une activité hors COVID soutenue de + 5,90 % (+ 126.800 euros). L'officine subit de plein fouet l'effet ciseaux tant redouté. Il ne faut pas perdre de vue que l'E.B.E. est la principale ressource pour rembourser un emprunt dont la charge de remboursement a progressé de 16 % consécutivement à la hausse des taux.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2023		2022		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	2 366,7	100,00 %	2 327,5	100,00 %	+39,2	+1,68 %
Ventes H.T.	2 029,5	85,75 %	1 907,4	81,95 %	+122,0	+6,40 %
Marge commerciale s/ ventes	358,3	17,66 %	345,4	18,11 %	+12,9	+3,74 %
Honoraires de dispensation	166,9	7,05 %	164,1	7,05 %	+2,8	+1,72 %
Honoraires à l'ordonnance	79,9	3,38 %	77,9	3,35 %	+2,0	+2,57 %
Autres prestations + TAG	90,4	3,82 %	178,1	7,65 %	-87,7	-49,24 %
Sous-traitance	1,5	0,06 %	9,0	0,39 %	-7,5	-83,32 %
Marge Brute Globale	694,0	29,33 %	756,5	32,50 %	-62,4	-8,25 %
Charges externes	117,2	4,95 %	113,8	4,89 %	+3,4	+3,02 %
Dont Loyer Pharmacie	30,9	1,30 %	30,2	1,30 %	+0,7	+2,38 %
Valeur Ajoutée	576,8	24,37 %	642,7	27,61 %	-65,9	-10,25 %
Impôts et taxes	11,4	0,48 %	11,3	0,48 %	+0,1	+1,08 %
Frais de personnel	260,8	11,02 %	239,4	10,29 %	+21,4	+8,92 %
Cotisations TNS	45,6	1,93 %	44,4	1,91 %	+1,2	+2,74 %
Excédent Brut d'Exploitation	259,1	10,95 %	347,7	14,94 %	-88,6	-25,48 %
Transferts charges / Autres produits	9,7	0,41 %	9,6	0,41 %	+0,1	+1,26 %
Dotations aux amortissements	21,9	0,92 %	20,3	0,87 %	+1,5	+7,58 %
Résultat financier	-3,9	-0,16 %	-4,8	-0,21 %	+0,9	-19,34 %
Résultat exceptionnel	-0,8	-0,03 %	+0,8	+0,03 %	-1,6	-200,22 %
Résultat retraité EI	242,3	10,24 %	332,9	14,30 %	-90,6	-27,22 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, nous constatons une diminution significative de la marge brute globale par la quasi disparition de l'activité COVID (TAG et vaccination). Les médicaments onéreux poursuivent inexorablement leur évolution (+ 22,50 %). Les honoraires confortent et stabilisent l'économie officinale mais ne compensent pas l'inflation.

Nous constatons une baisse de l'E.B.E. moyen de 88.600 euros mais avec des disparités d'une officine à l'autre. Hors activité COVID, l'Excédent Brut d'Exploitation moyen a baissé d'environ 18.600 euros. Les pharmacies réalisant un C.A.H.T. de moins de 1.000.000 d'euros ont constaté une baisse de leur activité et de leur rentabilité. Une attention toute particulière devra être portée à celles-ci, qui demeurent les plus fragiles et qui se heurtent aux difficultés de trouver un repreneur, mais toujours nécessaires au maintien du maillage territorial. Le résultat net ressort à 242.300 euros (10,24 % du C.A.H.T.). Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive et rentable. Les difficultés financières 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

	2023	2022
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	345,3	347,7
M.B.G. ÷ E.T.P.	103,6	113,0

En milliers d'euros

Plus que le chiffre d'affaires, c'est dorénavant la marge brute globale qu'il convient de rapporter à l'équivalent temps plein (titulaire compris), la marge brute réalisée par chaque personne à la vente ressort à 103.600 euros et diminue du fait de la quasi-disparition de l'activité COVID.

STOCK MOYEN

	2023		2022	
(Stock initial + Stock final) ÷ 2	202,3	9,84 %	186,1	9,76 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2023	2022
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	8,19	8,34

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2023	2022
360 jours ÷ Vitesse de rotation	45 jours	43 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 45 jours d'achats et progresse par rapport à l'an dernier, les pharmaciens sont tenus de surstocker face aux manquants pour répondre à la demande de la clientèle.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2023	2022
Créances clients	49,9	47,3
(créances clients ÷ C.A. T.T.C.) × 360 jours	8 jours	8 jours

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

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2023	2022
Dettes fournisseurs	195,3	180,1
(dettes fournisseurs ÷ Achat de marchandises T.T.C.) × 360 jours	37 jours	36 jours

L'encours fournisseurs est de 37 jours d'achats et couvre le financement du stock à hauteur de 82 % de son montant.



8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE



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



TAUX D'ENDETTEMENT

	2023	2022
Dettes financières + C.A. H.T.	23,68 %	27,14 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 24 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon et ce, malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2023	2022	VARIATION
Capitaux propres			
+ Dettes financières	301,0	319,9	-18,9
- 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 diminue cette année de 18.900 euros pour atteindre 301.000 euros. La baisse de rentabilité mesurée par le niveau de l'E.B.E. a entamé la trésorerie.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2023	2022	VARIATION
Actif circulant			
- Dettes d'exploitation	57,0	53,4	+3,6

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 10 jours de chiffre d'affaires et reste maîtrisé.

TRÉSORERIE

	2023	2022	VARIATION
Fonds de roulement			
- Besoin en fonds de roulement	244,0	266,5	-22,5

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie baisse et s'élève à 244.000 euros et permettra de faire face à d'éventuelles futures baisses de rentabilité.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2023	2022
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 FORCE D'UN RÉSEAU

• Nord-Ouest

COHESIO RENNES

Experts : G. Steunou, C. Pautrel-Glez, C. Pavoine, S. Mondher, Gallon, C. Laurent
35000 Rennes
Tél. : 02 98 50 31 92
E-mail : rennes@cohesio.net - www.cohesio.net

COHESIO PLÉRIN

Experts : A. Imbert, J.C. Balanant, H. Charbonneau, M. Passais
22190 Plérin
Tél. : 02 96 58 62 10
E-mail : plerin@cohesio.net

COHESIO QUIMPER

Experts : P. Le Garrec, L. Taloc
29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 09 43
E-mail : quimper@cohesio.net

COHESIO VANNES

Expert : P. Le Garrec
56000 Vannes
Tél. : 02 22 48 11 70
E-mail : vannes@cohesio.net

SARL CABINET LE ROUX NANTES

Expert : P. Le Roux
44200 Nantes
Tél. : 02 40 04 18 44
E-mail : scleroux@wanadoo.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES CAEN

Experts : J. Leceur, L. Lepelletier, C. Labois, J.S. Beau, S. Delaunay, D. Landouzy, D. Brionne
14280 Saint-Contest
Tél. : 02 31 94 50 43
E-mail : accueil.caen@llaec.fr - www.llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES LE HAVRE

Experts : C. Labois, J.S. Beau, S. Delaunay, D. Landouzy
76700 Harfleur
Tél. : 02 35 49 33 80
E-mail : accueil.lehavre@llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES LE MANS

Experts : J. Leceur, D. Brionne
72000 Le Mans
Tél. : 02 43 23 00 81
E-mail : accueil.lemans@llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES ROUEN

Experts : J. Leceur, C. Labois
76800 Saint-Étienne-du-Rouvray
Tél. : 02 32 96 94 00
E-mail : accueil.rouen@llaec.fr

• Nord et Nord-Est

FCC LILLE

Experts : J.A. Aubrun, M. Ciarletta, O. Desplats, B. Legrand, L. Maertens, P. Maillot, P. Leblanc, J. Mallevaey, V. Boyaci, B. Fromont, A. Nonnez
Avocats : L. Williatte, B. Tessier
59700 Marcq-en-Baroeul
Tél. : 03 20 14 94 14 - 03 20 06 03 00
E-mail : contact@fconseil.com - www.fconseil.com

FCC MAUBEUGE

Experts : J.A. Aubrun, M. Ciarletta, O. Desplats, B. Legrand, L. Maertens, P. Maillot, P. Leblanc, J. Mallevaey, V. Boyaci, B. Fromont, A. Nonnez
Avocats : L. Williatte, B. Tessier
59600 Maubeuge
Tél. : 03 27 62 28 80
E-mail : contact@fconseil.com

FARMA CONSEILS

Experts : C. Fernandes, G. Lablaine
51000 Châlons-en-Champagne
Tél. : 03 26 26 96 00

YZICO NANCY SIÈGE SOCIAL

Expert : M. N. Philippin
54000 Nancy
Tél. : 03 83 27 08 00
E-mail : siege@yzico.fr - yzico.fr

YZICO METZ

Expert : L. Bridley
57530 Ars-Laqueney
Tél. : 03 87 32 38 39
E-mail : metz@yzico.fr

YZICO BAR-LE-DUC

Experts : T. Vautrin, D. Tourne, A. Vero
56000 Bar-le-Duc
Tél. : 03 29 79 26 66
E-mail : barleduc@yzico.fr

YZICO BRIEY

Expert : L. Bridley
54150 Briey
Tél. : 03 82 46 03 07
E-mail : brie@yzico.fr



YZICO CHAUMONT

Expert : P. Jacquin
52000 Chaumont
Tél. : 03 25 32 65 78
E-mail : chaumont@yzico.fr

YZICO COMMERCY

Expert : A. Friedrich
55200 Commercy
Tél. : 03 29 91 43 02
E-mail : commercy@yzico.fr

YZICO DIE-DES-VOGES

Expert : E. Pavot
88100 Saint-Dié-des-Vosges
Tél. : 03 29 82 63 63
E-mail : epavot@yzico.fr

YZICO ÉPINAL

Experts : I. Métais, E. Pavot
88000 Épinal
Tél. : 03 29 34 31 27 - 03 29 82 63 63
E-mail : epinal@yzico.fr - epavot@yzico.fr

YZICO FREYMING-MERLEBACH

Expert : F. Rebeschini
57800 Freyming-Merlebach
Tél. : 03 87 29 29 30
E-mail : merlebach@yzico.fr

YZICO HAGUENAU

Expert : M. Schnell
67500 Haguenau
Tél. : 03 88 93 92 12
E-mail : haguenau@yzico.fr

YZICO MONTIER-EN-DER

Expert : C. Jeanson
52220 La-Porte-du-Der
Tél. : 03 25 96 98 68
E-mail : montierender@yzico.fr

YZICO NANCY

Expert : M.N. Philippin
54000 Nancy
Tél. : 03 83 18 98 98
E-mail : nancyjardinsdeau@yzico.fr

YZICO REMIREMONT

Expert : D. Hurstel
88200 Remiremont
Tél. : 03 29 62 31 58
E-mail : remiremont@yzico.fr

YZICO SAINT-DIZIER

Expert : C. Eygonnet
52100 Saint-Dizier
Tél. : 03 25 96 98 68
E-mail : saintdizier@yzico.fr

YZICO SAINT-MIHIEL

Expert : A. Friedrich
55300 Saint-Mihiel
Tél. : 03 29 90 27 24
E-mail : saintmihiel@yzico.fr

YZICO SARREBOURG

Expert : S. Leinheiser
57400 Sarrebourg
Tél. : 03 87 03 25 96
E-mail : sarrebourg@yzico.fr

YZICO SARREGUEMINES

Expert : M. Schnell
57200 Sarreguemines
Tél. : 03 87 95 25 69
E-mail : sarreguemines@yzico.fr

YZICO TOUL

Expert : B. Leger, J. L. Viaux
54200 Toul
Tél. : 03 83 43 20 03
E-mail : toul@yzico.fr

YZICO VERDUN

Expert : C. Hermal
55100 Verdun
Tél. : 03 29 86 01 90
E-mail : verdun@yzico.fr

YZICO VILLERS-LÈS-NANCY

Experts : F. Pettidmange, Y. Olivier
57600 Villers-lès-Nancy
Tél. : 03 83 67 69 00
E-mail : villers@yzico.fr

YZICO YUTZ

Expert : G. Riquet
57970 Yutz
Tél. : 03 82 34 05 34
E-mail : yutz@yzico.fr

CLÉON MARTIN BROICHOT

Experts : P. Cléon, L. Martin, N. Saillard, T. Paulin
21000 Dijon
Tél. : 03 80 53 18 53
E-mail : cmb@ecomb.com - www.cleon-martin-broichot.com

• Sud-Est

C2C PHARMA - WIZZIQU PHARMA

Experts : N. Trikián, R. Agathe, C. Martini
13016 Marseille
Tél. : 04 91 11 00 00
E-mail : contact@c2cpharma.com - www.c2cpharma.com

EXTENCIA RHÔNE-ALPES LYON

Experts : G. De Marchi, P. Ribac, R. Blanc
69004 Lyon
Tél. : 04 78 38 10 60
E-mail : extenciara@extencia.fr

EXTENCIA RHÔNE-ALPES GRENOBLE

Experts : G. De Marchi, P. Ribac, R. Blanc
38240 Meylan
Tél. : 04 76 18 59 70
E-mail : extenciara@extencia.fr

• Sud-Ouest

AUDEFI - LEGOUVÉ

Experts : F. Vigier, V. Baron, B. Dezeyraud, J. Lebrin, L. Cathalifaud, A. Coufy, L. Hoffmann
87000 Limoges
Tél. : 05 55 32 50 32
E-mail : legouve@audEFI.fr - www.audEFI.fr

AUDEFI - ROMANET

Experts : M. Camilleri, S. Boutram, F. Merigot
87000 Limoges
Tél. : 05 55 32 22 81
E-mail : romanet@audEFI.fr - www.audEFI.fr

CABINET ASPART

Expert : L. Aspart
31000 Toulouse
Tél. : 05 34 44 51 00
E-mail : cabinetaspart@gmail.com

EXTENCIA SUD-OUEST

Experts : D. Ascaratell, B. Boirie, C. Bourdier, W. Motard, J. Grosse, T. Grosse, E. Godreau
33000 Bordeaux
Tél. : 05 57 10 28 28
E-mail : extencia@extencia.fr - www.extencia.fr

EXTENCIA ANGLLET

Experts : B. Boirie, T. Grosse, J. Grosse
64600 Anglet
Tél. : 05 59 52 88 55
E-mail : extenciaanglet@extencia.fr

EXTENCIA BRUGES

Expert : W. Motard, C. Bourdier
33520 Bruges
Tél. : 05 57 10 28 28
E-mail : extencia@extencia.fr

EXTENCIA LANGON

Experts : T. Hardy, W. Motard
33210 Langon
Tél. : 05 56 76 11 96
E-mail : extencialangon@extencia.fr

EXTENCIA LIBOURNE

Experts : T. Hardy, W. Motard
33500 Libourne
Tél. : 05 57 25 22 52
E-mail : extencialibourne@extencia.fr

EXTENCIA LESPARRE-MÉDOC

Experts : B. Boirie, C. Bourdier, D. Brachet
33340 Lesparre-Médoc
Tél. : 05 56 41 03 68
E-mail : extenciamedoc@extencia.fr

EXTENCIA SAINT-MÉDARD-EN-JALLES

Experts : W. Motard, D. Brachet
33160 Saint-Médard-en-Jalles
Tél. : 05 56 05 85 66
E-mail : extenciastmedard@extencia.fr

EXTENCIA VILLENAVE D'ORNON

Experts : C. Bourdier, C. Dominici
33140 Villenave d'Ornon
Tél. : 05 56 87 06 24
E-mail : extenciavillenave@extencia.fr

STECO - SITE DE POITIERS

Expert : M. P. Gandouin
86000 Poitiers
Tél. : 05 49 58 05 05
E-mail : mpgandouin@steco.fr - www.steco.fr

STECO - SITE DE LA ROCHELLE

Expert : D. Simonneau
17140 Lagard
Tél. : 05 46 67 27 22
E-mail : dsimonneau@steco.fr

• Paris Île-de-France

EXTENCIA PARIS

Expert : D. Ascaratell
75009 Paris
Tél. : 01 75 43 62 50
E-mail : extenciaparis@extencia.fr - www.extencia.fr

HYGIE CONSEILS

Experts : R. Ferminé, C. Fernandes, J. Lavigne
06 : B. Fernandes
94160 Saint-Mandé
Tél. : 01 43 60 17 33
E-mail : secretariat@hygie-conseils.fr

• Départements d'Outre-Mer

HYGIE ANTILLES

Experts : R. Ferminé, C. Fernandes
97139 Les Abymes - Guadeloupe
Tél. : 01 43 60 17 33
E-mail : secretariat@hygie-conseils.fr

JHP SIÈGE SOCIAL SAINT-PIERRE

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97100 Saint-Pierre - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr - www.jhp.fr

JHP LE TAMPON

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97430 Le Tampon - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-JOSEPH

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97480 Saint-Joseph - La Réunion
Tél. : 02 65 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-DENIS

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97490 Saint-Denis - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP LE PORT

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97420 Le Port - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-PAUL

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97460 Saint-Paul - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-LEU

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97436 Saint-Leu - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-ANDRÉ

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97440 Saint-André - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

JHP SAINT-LOUIS

Experts : M. Patel, F. Hoareau, Y. Jarrier
97450 Saint-Louis - La Réunion
Tél. : 02 62 85 20 00
E-mail : contact@jhp.fr

