

EXPERTS-COMPTABLES



DES LIBÉRAUX AU SERVICE DES LIBÉRAUX

LES CHIFFRES DE RÉFÉRENCE DE L'OFFICINE EN FRANCE

STATISTIQUES PROFESSIONNELLES DE LA PHARMACIE

/ ÉDITION 2013

NE RATEZ PAS EN 2013



Pour + d'informations, rendez-vous sur :
www.conseil-gestion-pharmacie.com

ÉDITO

CONNAISSEZ-VOUS LE RÉSEAU FRANÇAIS D'EXPERTS-COMPTABLES DONT LA GESTION D'OFFICINES EST LA VRAIE SPÉCIALITÉ ?



Le réseau CGP regroupe des experts-comptables indépendants qui sont tous spécialisés dans la gestion d'officines. Ensemble, nous partageons nos expériences, notre savoir-faire, et un professionnalisme reconnu. Ce qui est pour vous la **garantie d'un niveau de conseil sans pareil**.

Comme vous, nous sommes des entrepreneurs indépendants qui chaque jour travaillons pour créer de la richesse. Nous partageons votre philosophie, votre passion d'entreprendre.

Ce sont près de 3 500 pharmaciens qui chaque jour nous accordent leur confiance.

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

STATISTIQUES CGP DE L'OFFICINE 2013, L'OUTIL DE RÉFÉRENCE DE TOUT UN MÉTIER.

Comment évoluent l'activité, la marge, les ratios essentiels de gestion, partout en France, et pour tous types d'officines ? Êtes-vous en phase avec la tendance ? Serait-il opportun d'envisager un regroupement ? Un changement de statut ? Une modification de l'activité ? Une évolution capitalistique ?

Parce que vous vous posez ce type de questions, nous réalisons cette plaquette statistiques de la manière la plus précise et claire possible **sur un échantillon de 1 171 officines clientes du groupement CGP**. Parce que vous pouvez souhaiter plus d'informations pour avancer, nous sommes à votre disposition pour répondre à vos interrogations.

Cette étude est réalisée sur un échantillon de **1 171 officines clientes du groupement CGP**.

Lorsque nous avons édité la première édition de cette plaquette statistiques, nous n'imaginions pas qu'elle deviendrait l'outil de référence de toute la profession.

Merci de votre confiance, bonne lecture !

LES EXPERTS LIBÉRAUX
MEMBRES DE CONSEIL GESTION PHARMACIE

SOMMAIRE

1. STATISTIQUES CGP	4
<ul style="list-style-type: none">• Apport personnel• Prix de cession en multiple de l'E.B.E.	
2. POPULATION ÉTUDIÉE	5
<ul style="list-style-type: none">• Répartition par zone géographique• Répartition par tranche de chiffre d'affaires• Répartition par forme juridique	
3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ	6 à 7
<ul style="list-style-type: none">• Évolution du chiffre d'affaires en % et analyse• Progression du chiffre d'affaires• Répartition par zone géographique• Répartition par tranche de chiffre d'affaires	
4. ANALYSE DES MARGES	8
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la marge en % et analyse• Répartition par zone géographique• Répartition par tranche de chiffre d'affaires	
5. LES PRESTATIONS DE SERVICE	9
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la part des prestations de service dans le C.A. total• Répartition par zone géographique• Répartition par tranche de chiffre d'affaires	
6. LES CHARGES EXTERNES	10
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la part des charges externes dans le C.A. total• Répartition par zone géographique• Répartition par tranche de chiffre d'affaires	
7. LES CHARGES DE PERSONNEL	11
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la part des charges du personnel dans le C.A. total• Répartition par zone géographique• Répartition par tranche de chiffre d'affaires	
8. ANALYSE DES RENTABILITÉS	12 à 13
<ul style="list-style-type: none">• E.B.E., évolution entre 2011 et 2012• Répartition par zone géographique• Répartition par tranche de chiffre d'affaires• Soldes intermédiaires de gestion, où vous situez-vous ?	
9. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE	14 à 15
<ul style="list-style-type: none">• Rendement par intervenant à l'officine• Stock moyen• Vitesse de rotation du stock (en nombre de fois)• Nombre de jours d'achat couverts par le stock• Durée des crédits clients (en nombre de jours)• Durée des dettes fournisseurs (en nombre de jours)• Taux d'endettement• Fonds de roulement• Besoin en fonds de roulement• Trésorerie• Autonomie financière	

1. STATISTIQUES CGP

QUESTION FINANCES,
LES CHIFFRES DE TOUT UN SECTEUR.

APPORT PERSONNEL

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

	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 450	1 446	1 347	1 610	1 591	1 548	1 513
APPORT PERSONNEL	338	332	283	325	316	310	270
%	23%	23%	21%	20%	20%	20%	18%

*En milliers d'euros

Le montant significatif des apports personnels est rendu nécessaire pour **sécuriser l'installation compte tenu de l'absence de croissance de l'activité.**

En 2012, l'apport personnel représente **23% du prix d'achat moyen de l'officine**. Nous constatons une stabilité du prix d'achat moyen compte tenu d'une désaffection des plus petites officines ; les cessions des officines de moins de 1 000 000 d'euros ne représentent que 14% des transactions. **Le montant significatif des apports personnels est rendu nécessaire pour sécuriser l'installation compte tenu de l'absence de croissance de l'activité.**

Les régions du Sud-Ouest et la Bretagne enregistrent les prix d'acquisition les plus élevés. La région Nord est la plus raisonnable en terme de prix. Les prix de cession dans le Sud-Est deviennent plus raisonnables ; les difficultés financières de certains n'y sont sans doute pas étrangères. Les officines parisiennes dégageant une rentabilité plus faible nécessitent également un apport personnel plus élevé.

La différence entre le prix d'acquisition et la valeur économique de l'officine, mesurée par le niveau de l'Excédent Brut d'Exploitation (E.B.E.), doit être financée par un apport personnel supplémentaire.

Les usages ont la vie dure, **la référence reste le chiffre d'affaires T.T.C.**, toutefois notre expertise nous conduit à exprimer le prix de cession en multiple de l'E.B.E.

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

À partir d'un échantillon de 107 cessions réalisées dans les cabinets membres de notre groupement, le prix d'achat moyen (1 450 000 euros) ressort à 83% du dernier chiffre d'affaires T.T.C. du vendeur et représente 7,69 fois l'E.B.E. prévisionnel de l'acquéreur déduction faite du coût du travail du titulaire, calculé sur la base d'un coefficient 600 chargé.

Le prix d'achat moyen ressort à **83% du dernier chiffre d'affaires T.T.C. et 7,69 fois l'E.B.E.**

Nous assistons à une **baisse relative du prix de cession** exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires T.T.C. (83% contre 84% en 2011) ainsi qu'en multiple de l'E.B.E. (7,69 contre 7,88 fois l'E.B.E. en 2011).

Comme les années précédentes, nous observons une forte disparité d'une officine à une autre et d'une région à l'autre. La fourchette s'établit de 2,22 à 15,52 fois l'E.B.E. retraité pour un prix de cession compris entre 19 et 112% du dernier chiffre d'affaires T.T.C. La taille de l'officine, son environnement et sa rentabilité jouent de plus en plus un rôle déterminant dans la valorisation du fonds de commerce repris.

2. POPULATION ÉTUDIÉE

PARTOUT EN FRANCE,
ET CONCERNANT TOUS TYPES D'OFFICINES.

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	NOMBRE	%
ZONE RURALE	330	28,18%
GROS BOURG	311	26,56%
ZONE URBAINE	480	40,99%
CENTRE COMMERCIAL	50	4,27%
TOTAL	1 171	100%

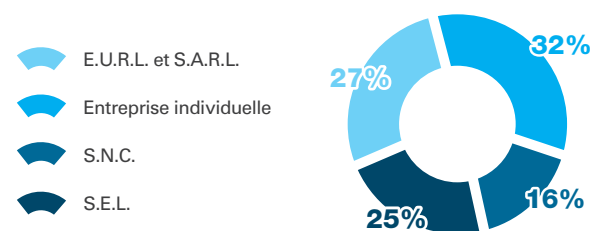
RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES*

	NOMBRE	%
< 1 000 €	221	18,87%
De 1 000 € à < 1 500 €	342	29,21%
De 1 500 € à < 2 000 €	286	24,42%
De 2 000 € à < 2 500 €	162	13,83%
> = 2 500 €	160	13,66%
TOTAL	1 171	100%

*En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORME JURIDIQUE

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	373	31,85%
S.N.C.	190	16,23%
S.E.L.	292	24,94%
E.U.R.L. et S.A.R.L.	316	26,99%
TOTAL	1 171	100%



À partir d'un échantillon de 1 171 officines sélectionnées parmi les cabinets d'expertise comptable membres de notre groupement, nous avons le plaisir de vous présenter cette étude statistiques 2013.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices clos en 2012 et 2011 ont des durées de 12 mois afin de rendre les comparaisons possibles. Une ventilation a été opérée, d'une part en fonction de la situation géographique, et d'autre part en fonction de la taille du chiffre d'affaires hors taxes. Les structures I.S. (E.U.R.L.-S.A.R.L.-S.E.L.) représentent 52% de l'échantillon étudié. Le choix des acquéreurs se tourne vers une structure I.S. lors de l'acquisition de leur officine compte tenu du renchérissement du coût d'acquisition (prix/rentabilité), la fiscalité I.S. permettant d'améliorer la capacité d'endettement de l'acquéreur. L'ensemble des ratios exprimés a été retraité pour le rendre sous forme « entreprise individuelle » facilitant ainsi la lecture et la comparaison.

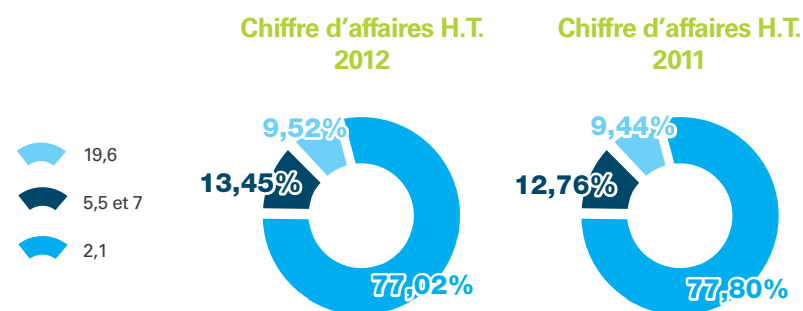
3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

UN CHIFFRE D'AFFAIRES QUI ÉVOLUE PEU EN VALEUR ABSOLUE, MAIS SE STRUCTURE EN PROFONDEUR.

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN % ET ANALYSE*

	2012	2011	VARIATION
C.A. H.T.	1 683,7	1 677,6	+0,36%
C.A. H.T. 2.1 %	1 296,8	1 305,2	-0,64%
C.A. H.T. 5,5 et 7 %	226,5	214,1	+5,80%
C.A. H.T. 19.6 %	160,3	158,3	+1,29%

*En milliers d'euros



PROGRESSION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

< -5%	-5% à 0%	0% à 5%	> 5%
14,6%	33,2%	36,2%	16,1%



Le chiffre d'affaires moyen s'établit à 1 683 684 euros en 2012 contre 1 677 579 euros en 2011. L'évolution du chiffre d'affaires moyen s'établit pour 2012 à + 0,36%.

Les officines enregistrent pour la sixième année consécutive une croissance faible voire nulle de leur activité. Nous constatons une baisse de l'activité pour 48% de l'échantillon étudié (développement des génériques, baisse de prix des médicaments, limitation des prescriptions médicales, déremboursements). La ventilation du chiffre d'affaires par taux de T.V.A. est parlante avec une baisse du chiffre d'affaires du médicament remboursable. L'augmentation sensible du 5,5%, 7% et 19,6% a compensé en valeur la baisse du 2,1%.

Toutefois, la fin d'année 2012 a été particulièrement difficile en terme d'évolution.

COMMENT MIEUX STRUCTURER,
voire réorganiser votre activité pour un avenir plus serein ?

QUELLES SONT LES TENDANCES À ADOPTER,
les futures sources de profit ?

www.conseil-gestion-pharmacie.com

3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

UNE ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ MARQUÉE EN FONCTION DE LA TAILLE DE L'OFFICINE.

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE*

	2012	2011	VARIATION	
ZONE RURALE	1 693,6	1 674	+19,6	+1,17%
GROS BOURG	1 748,2	1 748,2	0	0%
ZONE URBAINE	1 535,6	1 531,7	+3,9	+0,25%
CENTRE COMMERCIAL	2 638,5	2 521,4	+117,2	+4,65%

*En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES*

	2012	2011	VARIATION	
< 1 000 €	741	747,5	-6,5	-0,87%
De 1 000 € à < 1 500 €	1 246	1 237,8	+8,2	+0,66%
De 1 500 € à < 2 000 €	1 710	1 707,4	+2,5	+0,15%
De 2 000 € à < 2 500 €	2 223,6	2 171,8	+51,8	+2,38%
>= 2 500 €	3 327,7	3 304,6	+23,1	+0,70%

*En milliers d'euros



Nous constatons de grosses disparités d'une pharmacie à une autre. Comme l'année passée, les officines de plus de 2 000 000 euros tirent l'évolution vers le haut.

Les officines de centres commerciaux tirent, une nouvelle fois, leur épingle du jeu car moins tributaires du médicament remboursable. Les officines situées en milieu rural s'en sortent mieux que les officines de centre ville. Enfin, les petites officines sont les plus touchées par les mesures gouvernementales, la variation du chiffre d'affaires reste négative pour la cinquième année consécutive. Les écarts s'accroissent entre les officines en fonction principalement de la taille et de l'environnement commercial et médical.

CGP : UN EXPERT ADAPTÉ À LA TAILLE DE VOTRE OFFICINE !

Parce que chaque officine est unique, sa structure mérite une analyse sur mesure.

www.conseil-gestion-pharmacie.com

4 . ANALYSE DES MARGES





LA MARGE, FACTEUR CLÉ DU SUCCÈS ET POUR LAQUELLE IL FAUT ADAPTER SON ACTIVITÉ.

ÉVOLUTION DE LA MARGE EN % ET ANALYSE*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A.	1 683,7	100%	1 677,6	100%	+6,1	+0,36%
Marge commerciale	484	28,75%	475,8	28,36%	+8,3	+1,74%
Prestations de service	28,3	1,68%	23,7	1,41%	+4,6	+19,41%
Produit brut total	512,3	30,43%	499,4	29,77%	+12,9	+2,58%

*En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	501,5	29,61%	490,2	29,28%	+11,4	+2,32%
 GROS BOURG	499,7	28,59%	491,5	28,11%	+8,3	+1,68%
 ZONE URBAINE	431,2	28,08%	426,9	27,87%	+4,2	+0,99%
 CENTRE COMMERCIAL	778,5	29,51%	751,5	29,81%	+27	+3,59%

*En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	214,1	28,90%	212,6	28,45%	+1,5	+0,70%
De 1 000 € à < 1 500 €	355	28,49%	349,9	28,27%	+5,2	+1,48%
De 1 500 € à < 2 000 €	493,7	28,87%	486,5	28,50%	+7,1	+1,47%
De 2 000 € à < 2 500 €	637,7	28,68%	615,4	28,34%	+22,2	+3,62%
>= 2 500 €	960	28,85%	947,6	28,68%	+12,3	+1,29%

*En milliers d'euros



La marge commerciale s'établit pour 2012 à 484 052 euros (28,75% du C.A. H.T.) contre 475 764 euros (28,36% du C.A. H.T.) en 2011.

Nous constatons, comme l'an passé, une évolution de la marge en valeur par « l'effet générique ». Toutes les catégories évoluent en marge brute, les plus petites compensent leur baisse de chiffre d'affaires par une évolution du taux de marge. Plus que jamais, le pharmacien doit raisonner marge brute en valeur et non pourcentage de chiffre d'affaires.

COMMENT MESURER L'IMPACT DE L'ENVIRONNEMENT SUR VOTRE TAUX DE MARGE ?

Il s'analyse en fonction de votre implantation, votre taille et votre environnement. Pour bien avancer, nous sommes à vos côtés.

www.conseil-gestion-pharmacie.com

5. LES PRESTATIONS DE SERVICE





UNE RECETTE POUR UN AVENIR SEREIN ?

ÉVOLUTION DE LA PART DES PRESTATIONS DE SERVICE DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A.	1 683,7	100%	1 677,6	100%	+6,1	+0,36%
Prestations de service	28,3	1,68%	23,7	1,41%	+4,6	+19,41%

*En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	25,7	1,52%	22,2	1,33%	+3,4	+15,45%
 GROS BOURG	31,1	1,78%	25,9	1,48%	+5,2	+20,12%
 ZONE URBAINE	26,6	1,74%	22	1,44%	+4,6	+20,93%
 CENTRE COMMERCIAL	44,1	1,67%	35,7	1,42%	+8,4	+23,44%

*En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	10,4	1,40%	8,5	1,13%	+1,9	+22,17%
De 1 000 € à < 1 500 €	19,6	1,57%	16,5	1,33%	+3	+18,52%
De 1 500 € à < 2 000 €	27,3	1,60%	23,2	1,36%	+4,1	+17,80%
De 2 000 € à < 2 500 €	36,8	1,66%	29	1,34%	+7,8	+26,85%
>= 2 500 €	56,3	1,12%	45,6	1,68%	+10,7	+23,53%

*En milliers d'euros



Les prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques et dans une moindre mesure, les indemnités de garde.

Ces prestations ont augmenté, quelle que soit la catégorie d'officine, d'environ 20%. Elles contribuent grandement au maintien voire à l'amélioration du revenu du pharmacien titulaire. Cette tendance haussière devrait perdurer sur 2013 mais pour combien de temps ? Les acquéreurs doivent, dans leur prévisionnel d'acquisition, intégrer leur probable diminution voire disparition à court ou moyen terme.

QUELLES PRESTATIONS DE SERVICE ? CONTRATS DE COOPÉRATION GÉNÉRIQUE, PRIMES À LA PERFORMANCE...

Pour évoluer positivement il est prépondérant de structurer votre activité dans une vision intelligente du marché.

www.conseil-gestion-pharmacie.com

6. LES CHARGES EXTERNES

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

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

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
Rappel C.A.	1 683,7	100%	1 677,6	100%	+6,1	+0,36%
Charges externes	82,2	4,88%	80,8	4,82%	+1,4	+1,76%

*En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
ZONE RURALE	76,8	4,53%	75	4,48%	+1,8	+2,40%
GROS BOURG	84,6	4,84%	84	4,80%	+0,6	+0,78%
ZONE URBAINE	76,6	4,99%	75,3	4,91%	+1,3	+1,73%
CENTRE COMMERCIAL	157,6	5,97%	152,7	6,06%	+4,9	+3,19%

*En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 €	49,7	6,71%	48,4	6,48%	+1,3	+2,77%
De 1 000 € à < 1 500 €	63,7	5,11%	63,1	5,10%	+0,6	+0,98%
De 1 500 € à < 2 000 €	81,6	4,77%	80,5	4,71%	+1,1	+1,38%
De 2 000 € à < 2 500 €	96	4,32%	92,7	4,27%	+3,3	+3,56%
>= 2 500 €	154	4,63%	152,1	4,60%	+1,9	+1,26%

*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.

Nous constatons une importance relative de ces frais de structure en fonction de la taille de l'officine (économie d'échelle). Les pharmacies de centre ville et de centres commerciaux ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé.

COMMENT RÉDUIRE LE POIDS DES CHARGES ? COMMENT MUTUALISER CERTAINS POSTES ?

Lesquels ? Externaliser certains ?
Quels sont les foyers d'optimisation ?

www.conseil-gestion-pharmacie.com

7. LES CHARGES DE PERSONNEL

UN POIDS FINANCIER DIFFICILE À MAÎTRISER !

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

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
Rappel C.A.	1 683,7	100%	1 677,6	100%	+6,1	+0,36%
Charges de personnel	177,6	10,55%	173,1	10,32%	+4,5	+2,59%

*En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
ZONE RURALE	170,1	10,05%	165,5	9,89%	+4,6	+2,78%
GROS BOURG	184,2	10,54%	178,8	10,23%	+5,4	+3,02%
ZONE URBAINE	163,8	10,67%	160,7	10,49%	+3,1	+1,92%
CENTRE COMMERCIAL	317,2	12,02%	305,8	12,13%	+11,4	+3,74%

*En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 €	68,5	9,24%	68,3	9,14%	+0,1	+0,18%
De 1 000 € à < 1 500 €	124,6	10,00%	122	9,85%	+2,7	+2,20%
De 1 500 € à < 2 000 €	179,7	10,51%	177,1	10,37%	+2,7	+1,50%
De 2 000 € à < 2 500 €	227,8	10,24%	217,3	10,01%	+10,5	+4,82%
>= 2 500 €	386,6	11,62%	375,1	11,35%	+11,5	+3,08%

*En milliers d'euros



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

Les frais de personnel représentent 10,55% du C.A. H.T. contre 10,32% en 2011. Ils évoluent de 2,59% compte tenu d'une part de l'évolution réglementaire de la grille et d'autre part de la diminution régulière des impacts de la réduction de charges dites « FILLON ».

Les petites officines ont maîtrisé ce poste mais souvent au détriment de la qualité de vie (réduction de la période de congés). Les officines de centres commerciaux ont le ratio le plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude horaire.

QUELS SONT LES SECRETS D'UN MANAGEMENT RÉUSSI ?

Faites appel à un expert pour maîtriser vos charges de personnel.

www.conseil-gestion-pharmacie.com

8. ANALYSE DES RENTABILITÉS

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

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2011 ET 2012*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
Rappel C.A.	1 683,7	100%	1 677,6	100%	+6,1	+0,36%
Excédent brut d'exploitation	204,7	12,16%	201,4	12,01%	+3,2	+1,61%

*En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
ZONE RURALE	228,6	13,50%	224,7	13,42%	+3,9	+1,75%
GROS BOURG	210	12,01%	207,4	11,87%	+2,6	+1,24%
ZONE URBAINE	175,3	11,42%	173,3	11,31%	+2	+1,17%
CENTRE COMMERCIAL	294,8	11,17%	280,3	11,12%	+14,6	+5,21%

*En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 €	79,8	10,77%	78,4	10,49%	+1,4	+1,77%
De 1 000 € à < 1 500 €	147,8	11,86%	145,7	11,77%	+2	+1,40%
De 1 500 € à < 2 000 €	210,9	12,33%	205,6	12,04%	+5,3	+2,56%
De 2 000 € à < 2 500 €	289,4	13,02%	281,1	12,94%	+8,4	+2,99%
>= 2 500 €	420,7	12,07%	392,2	12,17%	+28,5	+7,28%

*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 la pharmacie proprement dite, exception faite, d'une part des charges financières (liées directement à la « surface financière » du pharmacien ou à son ancienneté dans la profession), d'autre part des dotations aux amortissements et aux provisions (dépendant principalement des choix fiscaux et des décisions d'investissement du titulaire).

L'E.B.E. constitue par ailleurs le « cash-flow » d'exploitation avant charges financières. Son montant constitue la ressource (d'exploitation) qui doit permettre d'une part de rembourser les emprunts engagés, d'autre part de subvenir aux besoins du titulaire (impôt sur le revenu compris), enfin d'améliorer le cas échéant le niveau de trésorerie. Il ressort à 204 663 euros (12,16% du chiffre d'affaires H.T.) contre 201 416 euros (12,01% du chiffre d'affaires H.T.) en 2011.

Quelle que soit la catégorie, l'E.B.E. a progressé en pourcentage du chiffre d'affaires et en valeur soit une évolution de 1,61% par rapport à 2011.

Il est à rapprocher de l'évolution des prestations de service. La seule évolution des contrats de coopération commerciale sur le générique a en effet compensé la baisse des prix du médicament remboursable (chiffre d'affaires à 2,1%) et l'augmentation de l'ensemble des charges. Il faut garder à l'esprit que la progression de l'E.B.E. est fortement liée à l'existence de ces prestations. Les prestations de service représentent à elles seules 14% de l'E.B.E. moyen.

8. ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION :
OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?*

	2012		2011		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
Chiffre d'affaires H.T.	1 683,7	100,00%	1 677,6	100,00%	+6,1	+0,36%
Marge commerciale	484	28,75%	475,8	28,36%	+8,3	+1,74%
Prestations de service	28,3	1,68%	23,7	1,41%	+4,6	+19,41%
Produit brut total	512,3	30,43%	499,4	29,77%	+12,9	+2,58%
Charges externes	82,2	4,88%	80,8	4,82%	+1,4	+1,76%
Valeur ajoutée	430,1	25,55%	418,6	24,96%	+11,5	+2,74%
Impôts et taxes	11,3	0,67%	11,5	0,69%	-0,3	-2,45%
Frais de personnel	177,6	10,55%	173,1	10,32%	+4,5	+2,59%
Cotisations T.N.S.	36,6	2,17%	32,6	1,94%	+4	+12,32%
Excédent brut d'exploitation	204,7	12,16%	201,4	12,01%	+3,2	+1,61%
Transferts charges / Autres produits	5,6	0,33%	6	0,36%	-0,4	-6,79%
Dotations aux amortissements	16,7	0,99%	16,6	0,99%	+0,1	+0,44%
Résultat financier	-18,9	-1,12%	-21	-1,25%	+2,1	-10,16%
Résultat exceptionnel	2	0,12%	-0,7	-0,04%	+2,7	-378,04%
Résultat retraité entreprise individuelle	176,6	10,49%	169	10,08%	+7,6	+4,51%

*En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, l'économie de l'officine en 2012 est toujours dopée par le générique avec, des chiffres d'affaires en très faible évolution voire en régression pour près de la moitié de l'échantillon, une marge encore nourrie par l'effet générique, des frais généraux et des frais de personnel en évolution (inflation), un E.B.E. qui progresse encore cette année.

Le résultat net ressort à 176 649 euros soit 10,49% du chiffre d'affaires H.T. contre 10,08% en 2011. Ce ratio démontre que la rentabilité de l'activité officinale reste attractive, les difficultés économiques de certains sont surtout liées au niveau d'endettement auquel il est plus difficile de faire face en période d'absence de croissance d'activité.

LA FORCE D'UN RÉSEAU

• Nord-Ouest

COHÉSIO

Experts : A. Imbert, A. Paris, J.C. Balanant
 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 - Site : www.cohesio.net

COHÉSIO

Experts : P. Denis, G. Steunou, C. Pautrel-Glez
 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 - Site : www.cohesio.net

COHÉSIO

10 rue François Muret de Pagnac - 29000 Quimper
 Tél. : 02 98 10 09 43 - Fax : 02 98 10 25 84
 E-mail : quimper@cohesio.net - Site : www.cohesio.net

COHÉSIO

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

COHÉSIO

Expert : Y. Piljean
 3 allée François-Joseph Broussais - 56000 Vannes
 Tél. : 02 97 44 51 66
 E-mail : vannes@cohesio.net - Site : www.cohesio.net

SARL CABINET LE ROUX

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

LECOEUR, LEDUC ET ASSOCIÉS

Experts : J. Lecoœur, L. Lepelley, C. Labois, E. Delaubert, S. Delaunay
 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 - Site : www.llaec.fr

LECOEUR, LEDUC ET ASSOCIÉS

Experts : J. Lecoœur, L. Lepelley, 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 - Site : www.llaec.fr

LECOEUR, LEDUC ET ASSOCIÉS

Experts : J. Lecoœur, L. Lepelley, C. Labois, E. Delaubert, S. Delaunay
 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 - Site : www.llaec.fr

LECOEUR, LEDUC ET ASSOCIÉS

Experts : J. Lecoœur, E. Delaubert
 Centre d'Affaires - Technopôle Université
 3 avenue Laennec - 72000 Le Mans
 Tél. : 02 43 23 00 81 - Fax : 02 31 93 60 08
 E-mail : accueil.lemans@llaec.fr - Site : www.llaec.fr

• Nord et Nord-Est

FIDUCIAIRE RICHARD

Experts : Y. Richard, A. Renucci, L. Renucci
 14 rue Alphonse de Neuville - 75017 Paris
 Tél. : 01 44 29 16 00 - Fax : 01 44 29 16 16
 E-mail : laurent.renucci@fiduciaire-richard.fr

CABINET EXPERTIS CFE

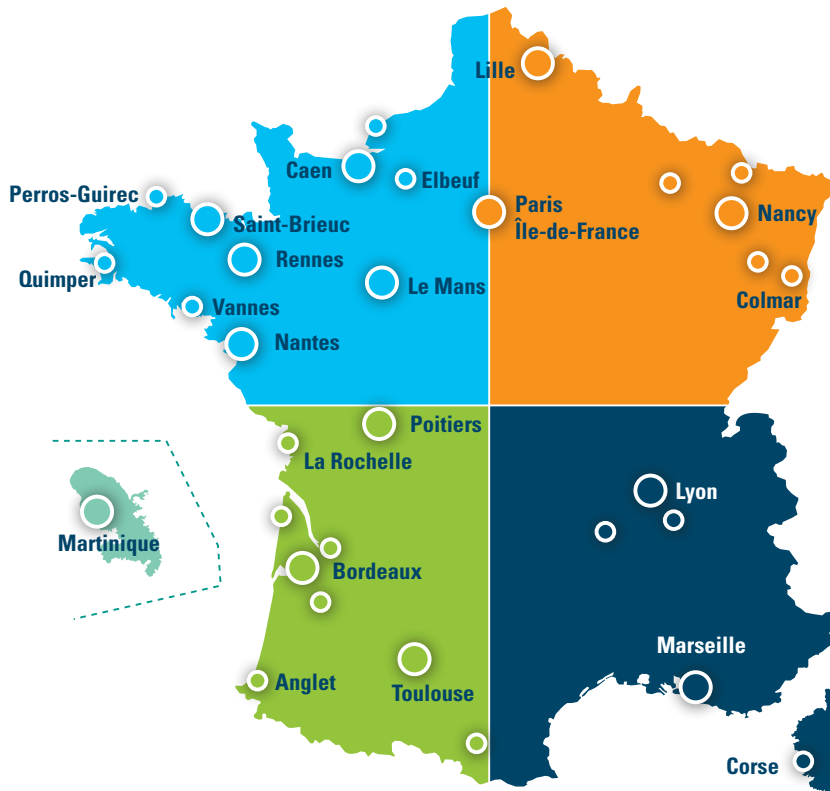
Experts : A. Douche, R. Renaudin, P. Nesslerer
 2 allée d'Evry - CS 60132 - 54603 Villers-lès-Nancy
 Tél. : 03 83 67 69 00 - Fax : 03 83 67 64 90
 E-mail : adouche@expertiscfe.fr - Site : www.expertiscfe.fr

CABINET EXPERTIS CFE

Experts : J.L. Victor, I. Métais
 ZAC Roche - 9 rue Roland Thiery - 88000 Épinal
 Tél. : 03 29 34 31 27 - Fax : 03 83 67 64 96
 E-mail : imetais@expertiscfe.fr - Site : www.expertiscfe.fr

CABINET EXPERTIS CFE

Expert : F. Rebeschini
 1 rue Basse - 57800 Freyming-Merlebach
 Tél. : 03 87 29 29 30 - Fax : 03 83 67 64 94
 E-mail : frebeschini@expertiscfe.fr - Site : www.expertiscfe.fr



CABINET EXPERTIS ALSACE

Expert : A. Douche
 97 route de Neuf Brisach - 68000 Colmar
 Tél. : 03 89 23 95 96 - Fax : 03 89 23 23 12
 E-mail : sbuchinger@expertiscfe.fr

CABINET FIGEC

Expert : C. Hermal
 13 rue Jeanne d'Arc - 55000 Verdun
 Tél. : 03 29 86 01 90 - Fax : 03 29 86 53 50
 E-mail : chermal@expertiscfe.fr

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@fcconseil.com - Site : www.fcconseil.com

• Sud-Est

C2C PHARMA

Expert : L. Canesi
 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 - Site : 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 : contact@c2cpharma.com - Site : www.c2cpharma.com

CODEX

Experts : G. de Vichy, J.M. Burton, G. De Marchi
 33 rue de la République - 69289 Lyon Cedex 02
 Tél. : 04 78 38 10 60 - Fax : 04 78 42 66 04
 E-mail : contact@codex-lyon.fr

CODEX

Expert : G. De Marchi
 Le Royal II - 3 allée des Centaures - 38240 Meylan
 Tél. : 04 76 61 99 38

SOREX

Expert : J.M. Cusset
 2 boulevard des États-Unis - 42000 Saint-Étienne
 Tél. : 04 77 91 14 00 - Fax : 04 77 91 14 01

• Sud-Ouest

CABINET 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@free.fr

GRUPE 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 - Site : www.c2cpharma.com

CABINET EXTENCIA S.A.

Experts : D. Ascarateil-Mosconi, M. Grosse, B. Boirie,
 C. Bourdier, W. Motard
 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

CABINET EXTENCIA SARL

10 allée Vega - 64600 Anglet
 Tél. : 05 59 52 88 55 - Fax : 05 59 52 88 56
 E-mail : extenciaanglet@extencia.fr

CABINET EXTENCIA MÉDOC

17-19 route de Bordeaux - Drayton Square
 BP 56 - 33341 Lesparre Médoc Cedex
 Tél. : 05 56 41 03 68 - Fax : 05 56 41 83 09

CABINET FIDEC-EXTENCIA

ZI de Dumes - 5 rue Condorcet
 BP 30208 - 33212 Langon Cedex
 Tél. : 05 56 76 11 96 - Fax : 05 56 76 11 95
 E-mail : contact@fidec-audit.com

CABINET FIDEC-EXTENCIA

85 route de Saint-Émilion
 BP 101 - 33501 Libourne Cedex
 Tél. : 05 57 25 22 52 - Fax : 05 57 25 22 53
 E-mail : contact@fidec-audit.com

GRUPE STECO - SITE DE POITIERS

Experts : J.M. Sabourin, J. Bourdeau
 1 rue Louis Proust - BP 1069 - 86061 Poitiers Cedex 9
 Tél. : 05 49 58 05 05 - Fax : 05 49 37 13 00
 E-mail : poitiers@steco.fr

GRUPE STECO - SITE DE LA ROCHELLE

Expert : G. Joubert
 5 rue François Hennebique - 17140 Lagord
 Tél. : 05 46 67 27 22 - Fax : 05 46 67 77 16
 E-mail : lagord@steco.fr

• Départements d'Outre Mer

SYNAAPS

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