

La gestion de l'officine

La comptabilité
Le rôle de l'expert-comptable
Les chiffres clés de l'officine

KPMG
-
Expert comptable

Maîtriser les
fondamentaux de
la gestion

"Il n'y a de vent
favorable pour
celui qui ne sait
où il va "
(Sénèque)

1 - La comptabilité, l'expert-comptable, les chiffres clés de l'officine.

2 - Le bilan des pharmacies, actif/passif et compte de résultat.

Sommaire

1 Présentation de la comptabilité, de la gestion et l'expert-comptable

2 Les chiffres clés de l'officine

- Analyse de l'activité
- Analyse des marges ou de la rémunération officinale
- Analyse de la rentabilité
- Analyse des résultats
- Analyse de la structure financière

3 En synthèse

CHAPITRE 1

Présentation de la comptabilité, de la gestion et l'expert- comptable



Comptabilité vs Gestion

La **comptabilité** enregistre l'ensemble des événements liés l'activité et à l'environnement ; elle est un enregistrement fidèle de toutes les opérations passées.

La **gestion** a pour objet :

- › D'analyser les résultats obtenus ;
- › De se projeter dans le futur pour prévoir (l'activité, la trésorerie, le bénéfice, etc.)

Le rôle de l'expert-comptable

C'est l'intermédiaire entre l'entreprise et ses différents interlocuteurs (organismes financiers, sociaux, Etat, etc.)



En France, on trouve près de 18 300 experts-comptables qui emploient environ 120 000 salariés

Comme son nom l'indique, l'expert-comptable est un professionnel de la comptabilité, mais pas seulement... Il est plus généralement un professionnel du droit (droit comptable, droit fiscal, droit social et droit des sociétés).

Le rôle de l'expert-comptable

Une profession réglementée est une profession qui est contrôlée par la loi et par une association professionnelle.

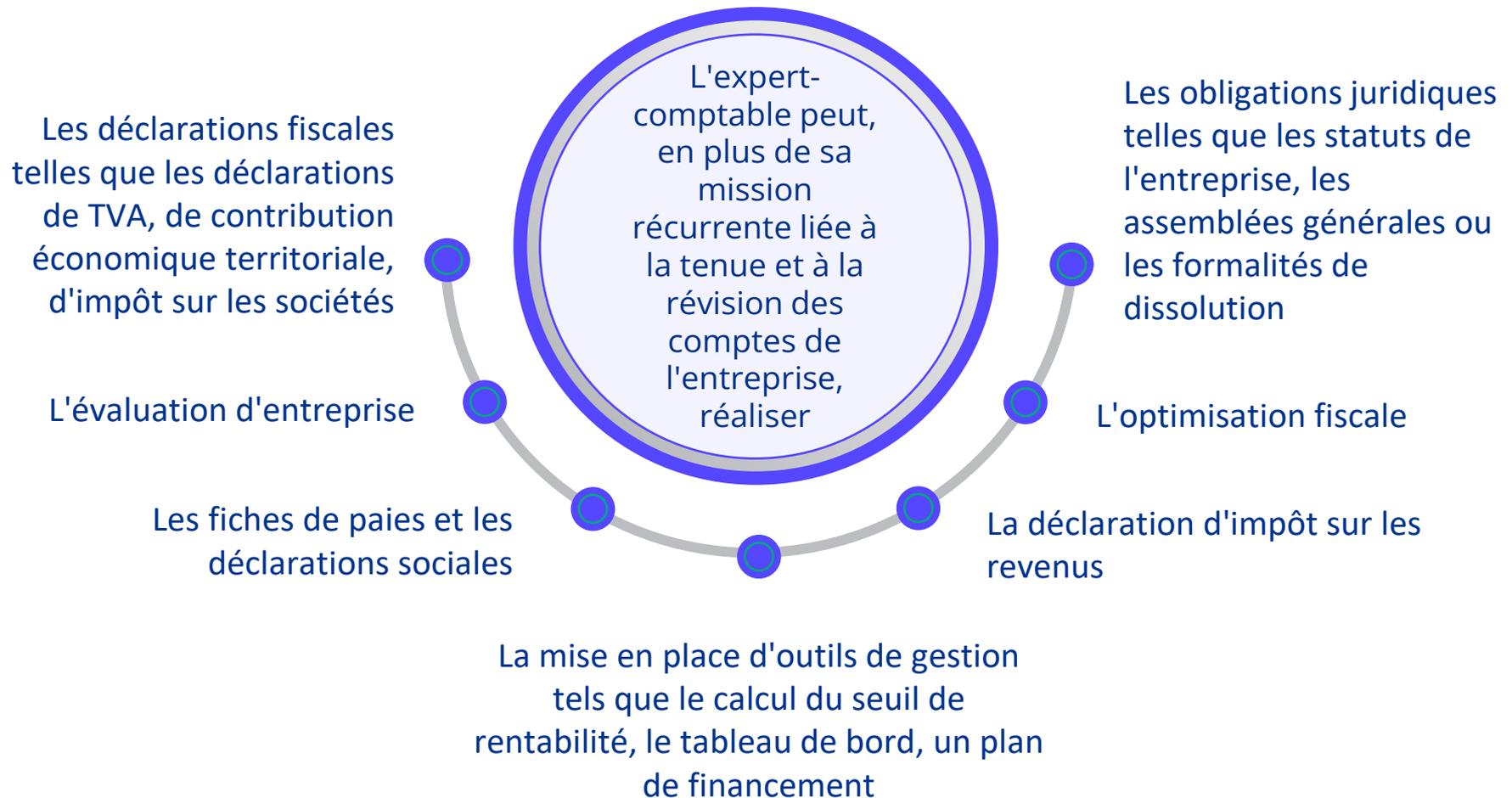


L'expertise
comptable,
une profession
réglementée

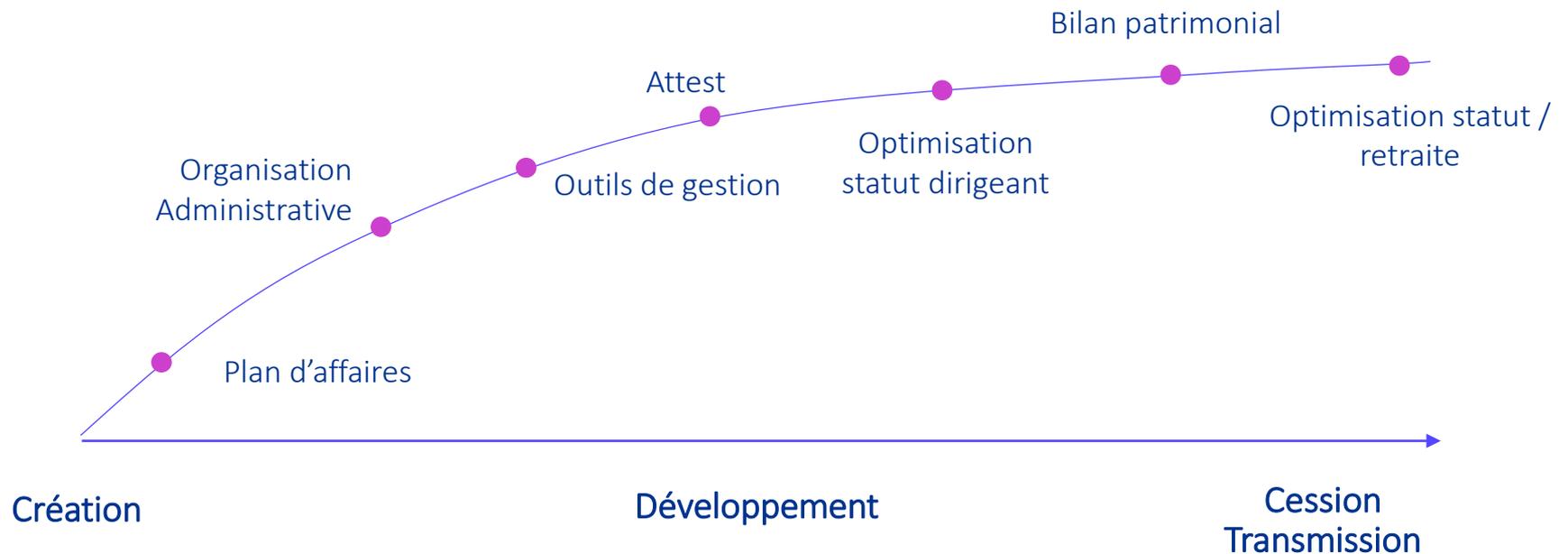
Ces restrictions garantissent aux clients la qualité des professionnels auxquels ils recourent.

Les experts-comptables sont régis par l'Ordre des Experts-Comptables qui définit les conditions d'accès à la profession, ainsi que les conditions d'exercice inscrites dans le code de déontologie.

Le rôle de l'expert-comptable



Notre offre auprès des professionnels



Ecoute et disponibilité de l'expert-comptable à chaque étape de la vie de l'entreprise

CHAPITRE 2

Les chiffres clés de l'officine



Analyse de l'activité



Analyse de l'activité

Depuis le 1er janvier 2015 et la mise en place des nouvelles rémunérations, la structure du chiffre d'affaires de l'officine continue à évoluer.

Le chiffre d'affaires reste un indicateur de mesure d'activité mais ce n'est plus un indicateur totalement pertinent notamment concernant les ventes de médicaments remboursables.

S'agissant de chiffres d'affaires, il est important de mesurer l'effet quantité et l'effet prix.

Concernant les quantités, depuis quelques années, il apparait comme acquis que les unités de médicaments vendues ne progressent plus.

Quant à l'effet prix il est perturbé par divers éléments, par exemple la substitution générique ainsi que la sortie des réserves hospitalières et le développement des produits chers.

Analyse de l'activité

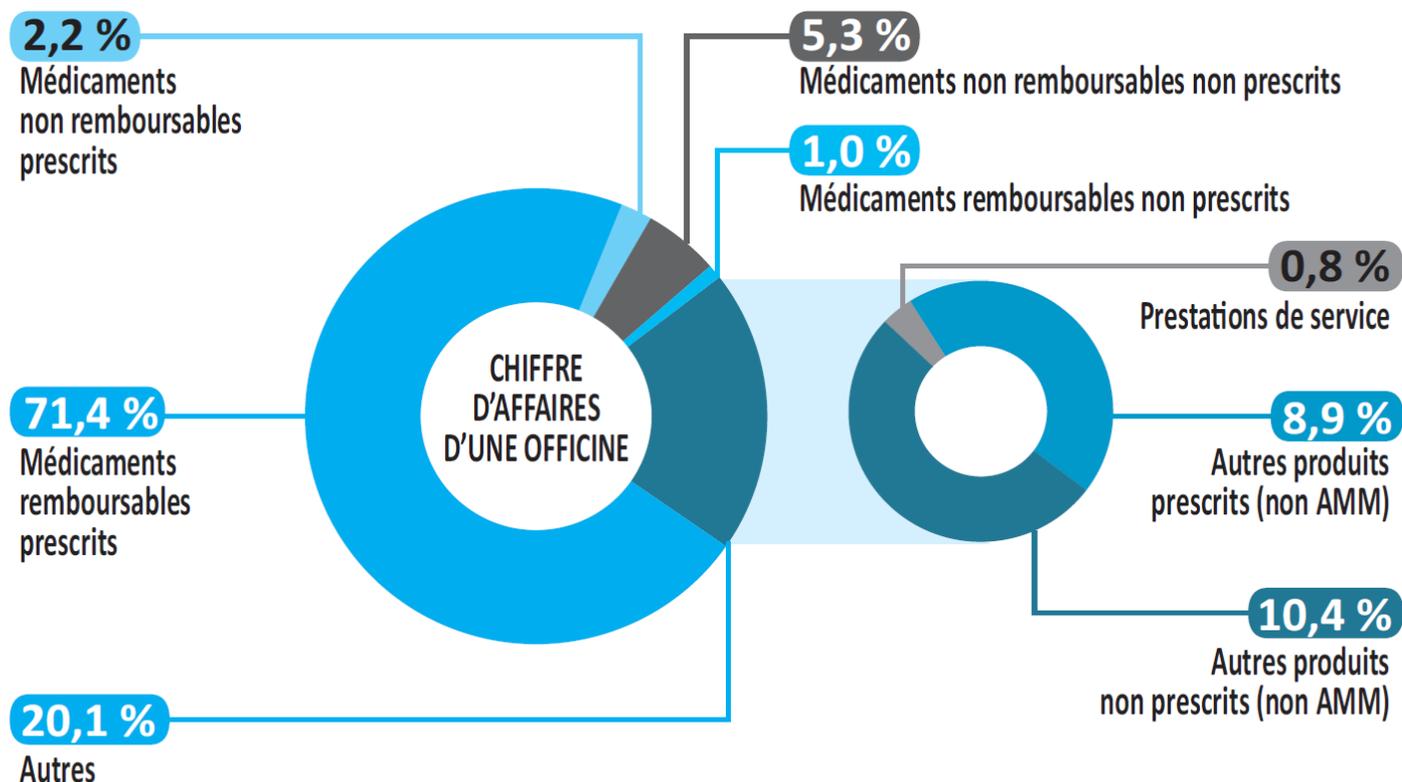
Il est important toutefois de souligner que ce chiffre d'affaires, depuis quelques années désormais, n'est plus un indicateur vraiment pertinent de mesure de l'activité pour les pharmaciens concernant leurs ventes de médicaments remboursables.

La substitution générique d'une part, et les politiques d'économie sur le médicament résultant des LFSS (Lois de Financement de Sécurité Sociale) d'autre part, engendrent un effet prix négatif impactant fortement le chiffre d'affaires du médicament remboursable.

Cette baisse du chiffre d'affaires résultant de l'effet prix n'est pas compensée par l'effet volume car le nombre d'unités de médicaments vendues n'évolue plus.

C'est l'analyse de la marge, que nous verrons dans un second temps, qui est beaucoup plus démonstrative de la mesure de la performance commerciale.

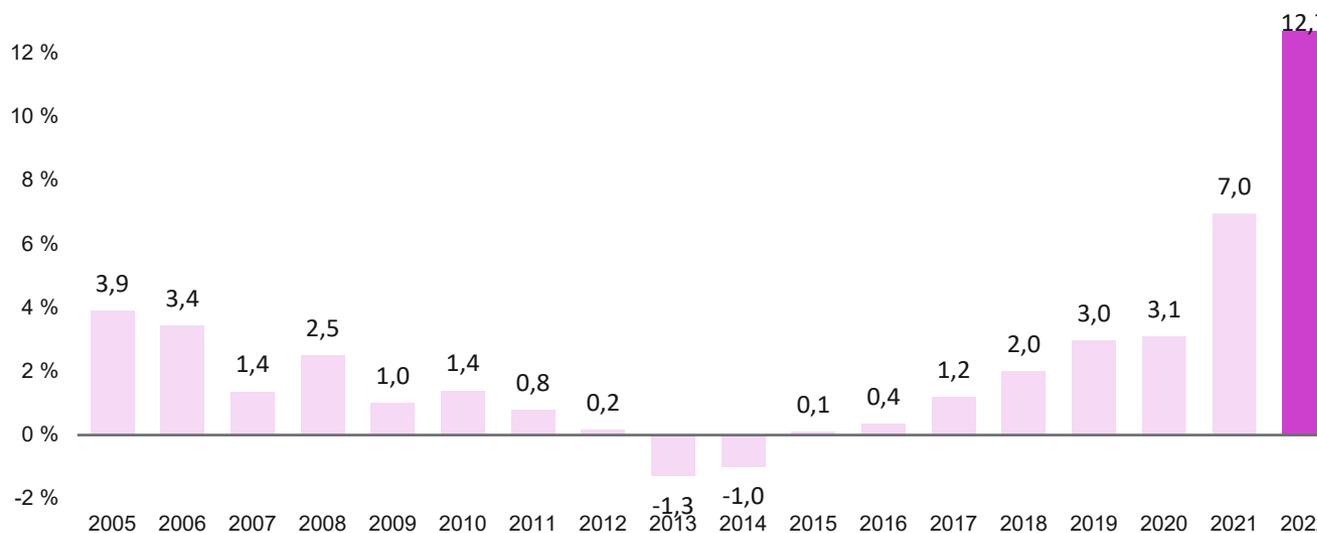
Décomposition du chiffre d'affaires d'une officine



Source : FSPF d'après Pharmastat.

Chiffre d'affaires et évolution

	C.A. HT moyen en valeur en K€	Evolution moyenne du C.A. en %
2022	2 219,0	12,7
2021	1 968,0	



La progression amorcée en 2017 se confirme mais est fortement boosté cette année par les nouvelles missions liées au COVID.

Le chiffre d'affaires moyen des pharmacies de notre échantillon évolue de +12,7 %.

Analyse statistique de l'évolution du C.A. 2022/2021 en %

D10 - décile inférieur	0,5
Q25 - quartile inférieur	5,0
M50 - médiane	10,4
Q75 - quartile supérieur	17,6
D90 - décile supérieur	26,6
Part d'officines avec évolution négative	8,2

Les dispersions sont importantes, surtout vers les déciles supérieurs, la médiane en terme d'évolution du chiffre d'affaires est à + 10,4 % et la part d'officines avec évolution négative s'élève à plus de 8,2 %.

La médiane étant inférieure à la moyenne, cela signifie que dans notre échantillon, certaines officines tirent la croissance moyenne vers le haut.

Évolution du C.A. 2022/2021 selon les strates de C.A. et la typologie d'officines en %

CA < 1100 K€	5,6
CA de 1100 à 2200 K€	14,2
CA > 2200 K€	11,5
Zone rurale	12,5
Zone urbaine	12,7
Centre commercial	13,9

Comme sur les deux dernières études, la pharmacie moyenne affiche une progression de son chiffre d'affaires plus importante que les pharmacies de taille importante.

Les pharmacies de centres commerciaux qui avaient été particulièrement impactées en 2020 par les conséquences de la crise sanitaire ont totalement rattrapé leur retard.

La pharmacie rurale reste très solide avec une progression de + 12,5 %.

Les différents taux de TVA

L'analyse globale de l'évolution du chiffre d'affaires doit être complétée par une analyse par principales catégories d'activités en fonction des taux de TVA.

Pour la première fois cette année nous avons isolé le chiffre d'affaires relatif aux nouvelles missions liées au COVID.

- › Le taux à 2,1 % s'applique aux médicaments remboursables par l'assurance-maladie, aux honoraires de dispensation ainsi qu'aux rémunérations des services pharmaceutiques.
- › Les taux à 5,5 et 10 % concernent principalement les spécialités non remboursables, les dispositifs médicaux et compléments alimentaires.
- › Le taux à 20 % concerne la parapharmacie, certains dispositifs et produits non remboursables ainsi que les articles pour pansements.

Analyse et évolution du C.A. 2022/2021 par taux de T.V.A.

	C.A. moyen 2022 en K€	en %	C.A. moyen 2021 en K€	en %	Evolution du C.A. 2022/2021 en %
C.A. à 2,1 %	1533	69,1	1399	71,1	9,6
C.A. à 5,5 % et 10 %	320	14,4	304	15,4	5,3
C.A. à 20 %	231	10,4	223	11,3	3,6
C.A. tests et vaccins COVID	135	6,1	42	2,1	221,4

Le chiffre d'affaires sur le médicament remboursable progresse de + 9,6 % pour les pharmacies de notre échantillon.

D'autres sources statistiques confirment que le chiffre d'affaires du remboursable a bien progressé et que cette hausse est due aux médicaments chers (effet prix favorable) car dans le même temps les unités ont diminué.

Les sorties de réserve hospitalière restent soutenues cette année.

Cet effet « médicament cher » est très marqué et ce malgré la substitution générique et les politiques de baisse de prix sur le médicament, qui engendrent depuis plusieurs années un effet prix défavorable.

Analyse et évolution du C.A. 2022/2021 par taux de T.V.A.

	C.A. moyen 2022 en K€	en %	C.A. moyen 2021 en K€	en %	Evolution du C.A. 2022/2021 en %
C.A. à 2,1 %	1533	69,1	1399	71,1	9,6
C.A. à 5,5 % et 10 %	320	14,4	304	15,4	5,3
C.A. à 20 %	231	10,4	223	11,3	3,6
C.A. tests et vaccins COVID	135	6,1	42	2,1	221,4

Le chiffre d'affaires du médicament non remboursable et de façon plus générale les chiffres du selfcare (automédication, dispositifs médicaux, compléments alimentaires) **progressent de + 5,3 %** dans notre analyse, et de manière beaucoup moins prononcée que l'exercice précédent (+ 9,4 %).

Les industriels du secteur s'accordent à dire que la crise de la Covid-19 avait été un accélérateur du développement du selfcare en France.

Ces solutions permettent un accès rapide des patients aux soins pour les maux du quotidien, on constate un ralentissement de cette tendance en 2022, l'accès aux professionnels de santé s'étant normalisé.

Analyse et évolution du C.A. 2022/2021 par taux de T.V.A.

	C.A. moyen 2022 en K€	en %	C.A. moyen 2021 en K€	en %	Evolution du C.A. 2022/2021 en %
C.A. à 2,1 %	1533	69,1	1399	71,1	9,6
C.A. à 5,5 % et 10 %	320	14,4	304	15,4	5,3
C.A. à 20 %	231	10,4	223	11,3	3,6
C.A. tests et vaccins COVID	135	6,1	42	2,1	221,4

C'est le chiffre d'affaires sur la parapharmacie au sens large qui progresse le mois, à + 3,6 %.

Une augmentation assez faible après une hausse de +4,9 % en 2020 et +5,7 % en 2021.

La tendance observée pendant la COVID, avec notamment des consommateurs qui privilégient le commerce local au détriment des grands centre commerciaux n'a pas modifié durablement les modes de consommation.

Analyse et évolution du C.A. 2022/2021 par taux de T.V.A.

	C.A. moyen 2022 en K€	en %	C.A. moyen 2021 en K€	en %	Evolution du C.A. 2022/2021 en %
C.A. à 2,1 %	1533	69,1	1399	71,1	9,6
C.A. à 5,5 % et 10 %	320	14,4	304	15,4	5,3
C.A. à 20 %	231	10,4	223	11,3	3,6
C.A. tests et vaccins COVID	135	6,1	42	2,1	221,4

Les nouvelles missions liées au COVID ont généré en moyenne un chiffre d'affaires de 135 K€ sur les officines de notre échantillon.

Au regard des chiffres du premier trimestre 2023, on constate que cette situation n'était que très temporaire et la rémunération officinale engendré par cette activité n'est pas pérenne.

La rémunération des nouvelles missions n'est pas encore suffisante pour compenser cette baisse de marge constatée sur 2023.

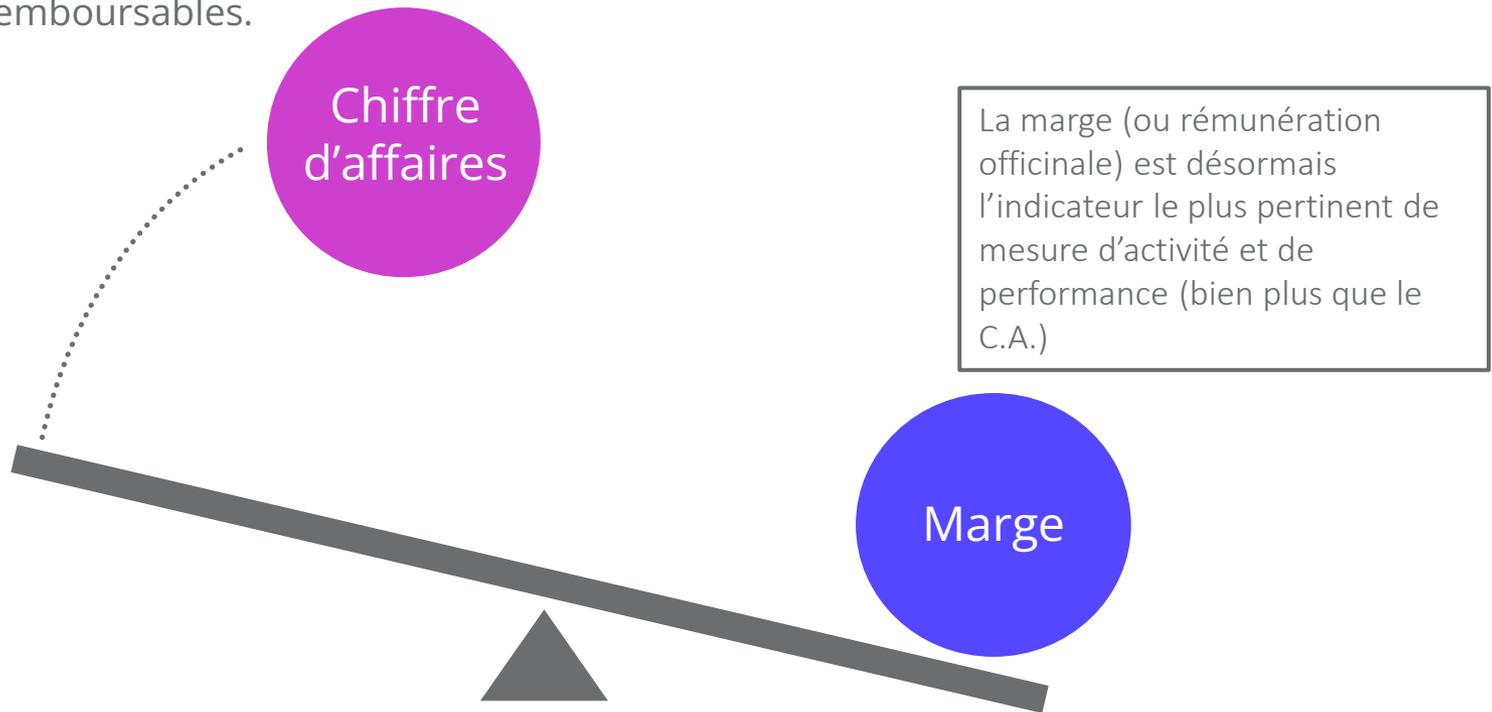
Analyse des marges ou de la rémunération officinale



Analyse de la marge brute

Elle s'entend de la différence entre les ventes de tous les produits dans la pharmacie et ses achats, et tient compte aussi des autres éléments de rémunération notamment la coopération commerciale et les rémunérations sur objectifs de santé publique (ROSP) définies avec l'assurance maladie.

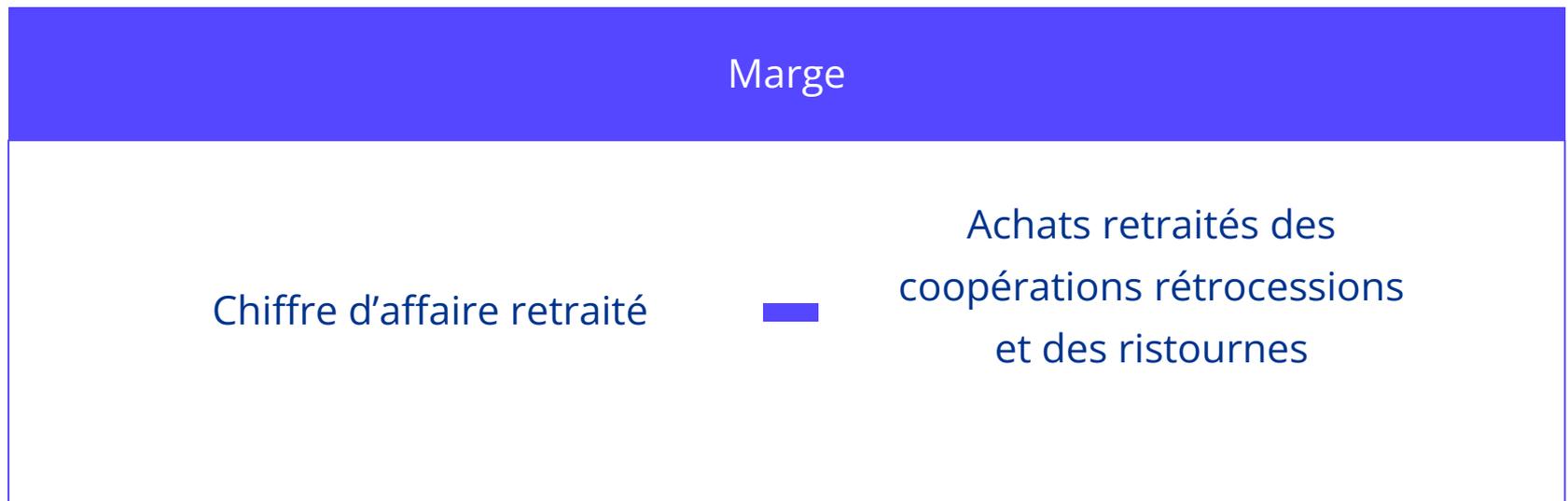
Elle intègre bien sûr depuis le 1er janvier 2015 les nouveaux honoraires de dispensation des médicaments remboursables.



La marge

La marge, ou rémunération officinale, s'entend de la différence entre les ventes de tous les produits dans la pharmacie et ses achats.

Elle tient compte aussi des autres éléments de rémunération, notamment la coopération commerciale, les ristournes groupements et les rémunérations sur objectifs de santé publique. Elle intègre bien sûr les honoraires de dispensation.



Différence entre la marge brute et la marge commerciale

- **Le taux de marge brute :**

Il se calcul en comparant la marge brute dégagée en valeur au CA (marge brute / CA global HT)

- **La marge brute :**

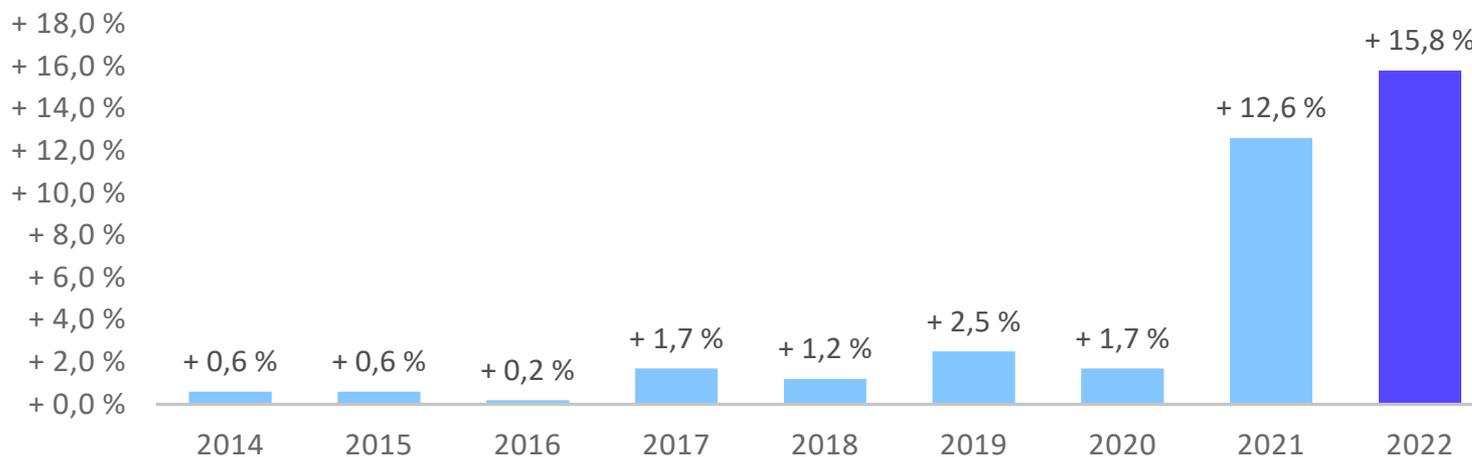
Elle intègre l'ensemble des opérations de l'officine et prend en considération toutes les activités de l'officine (ventes comptoir, locations, coopérations commerciales, honoraires, etc...)

- **La marge commerciale :**

- Elle n'intègre que les activités d'achats et de ventes de marchandises
- C'est donc bien la marge brute qu'il convient d'analyser, elle prend en compte l'ensemble de la rémunération officinale.

Marge et évolution

	2022	2021
Marge moyenne HT en valeur (K€)	735,0	634,9



La marge globale en valeur pour les pharmacies de notre échantillon **progresses de 15,8 %**. Notons aussi que **cette marge en valeur progresse plus vite que le chiffre d'affaires**, les nouvelles missions liées au COVID dopent cette évolution.

Analyse statistique de l'évolution de la marge 2022/2021 en %

D10 - décile inférieur	0,6
Q25 - quartile inférieur	4,6
M50 - médiane	10,9
Q75 - quartile supérieur	19,9
D90 - décile supérieur	37,2
Part d'offices avec évolution négative	9,2

Signe d'une situation générale fragile pour certaines officines, **encore plus de 9 % des officines de notre échantillon ont une évolution négative de leur marge en valeur** avec une médiane à + 10,9 %, là aussi inférieure à la moyenne.

Taux moyen de marge brute commerciale en %



Le taux de marge, **s'élève désormais à 33.1 %**.

Les nouvelles missions dopent le taux de marge qui atteint son niveau le plus haut.

Analyse statistique du taux de marge 2022/2021 en %

	Taux de marge 2022 en %	Taux de marge 2021 en %
D10 - décile inférieur	27,6	28,2
Q25 - quartile inférieur	30,0	30,0
M50 - médiane	32,4	32,0
Q75 - quartile supérieur	34,9	34,1
D90 - décile supérieur	37,8	35,8

Les **dispersions en matière de taux de marge sont importantes** : elles dépassent 10 points entre les deux déciles inférieurs et supérieurs.

Nous rappelons que ce taux de marge n'est pas dans l'absolu un indicateur de performance, mais qu'il doit être analysé finement pour chaque officine et que les écarts significatifs doivent être expliqués.

Taux de marge brute commerciale

Selon les strates de C.A. et la typologie d'officines en %

	Taux de marge 2022 en %	Taux de marge 2021 en %
CA < 1100 K€	32,8	31,6
CA de 1100 K€ à 2200 K€	33,6	32,7
CA > 2200 K€	32,3	31,6
Zone rurale	32,5	32,0
Zone urbaine	33,2	32,2
Centre commercial	35,9	33,9

Les niveaux de chiffres d'affaires **impactent peu le taux de marge.**

Les **officines situées en centre commercial ont vu leur taux de marge augmenter plus rapidement que les autres officines**, l'augmentation de leur chiffre d'affaires s'est faite sans dégradation de leur taux de marge.

Analyse et évolution pluriannuelle de la marge par taux de T.V.A.

	2022	2021	2020	2019
Marges en %	Taux de marge N	Taux de marge N-1	Taux de marge N-2	Taux de marge N-3
Total activité	33,1	32,1	30,5	32,0
Activité à 2,1 % et Covid	36,3	33,3	30,0	31,6
Activité à 5,5 % et 10 %	32,8	33,2	32,4	33,1
Activité à 20 %	32,0	30,7	32,4	32,6

Marge en valeur	Marge 2022	Marge 2021	Variation en valeur	Variation en %
Total activité	735,0	634,9	100,1	15,8
Activité à 2,1 % et Covid	556,0	465,5	90,5	19,4
Activité à 5,5 % et 10 %	105,0	100,9	4,1	4,1
Activité à 20 %	74,0	68,5	5,5	8,0

Comme pour le chiffre d'affaires, l'analyse de la marge doit être complétée par activité et donc à partir des ventilations de taux de TVA.

La marge sur le médicament remboursable

La « rémunération officinale » sur le médicament remboursable se décompose en quatre catégories :

1. **La marge administrée** issue des barèmes de marge dégressive lissée (MDL). C'est ce niveau de marge qui est impacté par le niveau du prix des médicaments. Les dernières évolutions et a fortiori la nouvelle étape au 01/01/2019 vont dans le sens du remplacement de cette marge vers les honoraires de dispensation, déconnectés des prix.
2. **Les honoraires de dispensation** connectés non plus sur le prix des médicaments mais sur les quantités (nombre d'unités, d'ordonnances).
3. **Les compléments de marge** provenant des remises, ristournes et coopérations commerciales. Les compléments de marge sont obtenus principalement par les remises sur les génériques. Ils représentent un niveau très significatif, ce qui rend l'officine, en termes financiers, très générico-dépendante.
4. **Les rémunérations des services pharmaceutiques avec les ROSP**, Rémunérations sur Objectifs de Santé Publique. A terme cette catégorie devrait augmenter avec l'offre de services pharmaceutiques complémentaires, mais elle a du mal à décoller du fait d'une rémunération pas toujours perçue comme suffisante par le pharmacien qui doit mobiliser des ressources pour faire face à ces nouvelles missions.

Analyse des rentabilités



Charges externes en %

Les charges externes progressent de + 8,9 %, **beaucoup moins vite que le chiffre d'affaires (+ 12,7 %) et que la marge (+ 15,8 %)**, mais ils ne représentent pas un poids très important dans la structure de coût des officines.

	Charges externes / C.A. en %	Locations immobilières / C.A. en %
2022	5,0	1,3
2021	5,2	1.4

Charges externes selon les strates de C.A. et la typologie d'officines en %

	Charges ext. / C.A. 2022	Charges ext. / C.A. 2021
CA < 1100 K€	6,7	6,6
CA de 1100 K€ à 2200 K€	4,7	4,8
CA > 2200 K€	5,3	5,6
Zone rurale	4,7	4,8
Zone urbaine	5,1	5,3
Centre commercial	5,7	6,1

Les constats sont récurrents concernant ces charges externes.

Elles sont **plus lourdes pour les petites structures** compte tenu de leur caractère souvent fixe.

Les pharmacies en zones **rurales ont le meilleur ratio**, grâce à un **poids des loyers moins élevé** que dans les zones urbaines.

Impôts et taxes



Ce poste (hors impôts sociétés) **représente un poids assez faible** ramené au chiffre d'affaires de l'officine (0,5 %) comme l'exercice précédent et en moyenne 9 K€ en valeur.

On parle ici des impôts communément appelés « impôts de production ».

Ils sont particulièrement sensibles aux politiques concernant la fiscalité locale. La suppression progressive de la taxe d'habitation se traduit par un report des prélèvements sur la Contribution économique territoriale (CET) et notamment la Contribution foncière des entreprises (CET) qui devrait encore progresser dans les années à venir.



Frais de personnel

Frais de personnel en valeur (K€)	2022 2021	238,9 214,2
Evolution moyenne des frais de personnel en valeur en %	2022/2021 2021/2020 2020/2019 2019/2018 2018/2017 2017/2016	+ 11,5 + 5,3 + 3,3 + 4,8 + 3,3 + 0,6

Comme chaque année dans notre analyse, **les frais de personnel** s'entendent des salaires bruts des équipes officinales (hors titulaire), des charges sociales patronales.

Ces frais de personnel pour les officines de notre échantillon **ont progressé sur cet exercice à +11,5 %** mais cette évolution ne traduit pas uniquement une inflation sur les salaires mais plutôt des embauches temporaires pour faire face aux nouvelles missions liées au COVID.



Frais de personnel

On rappelle que L'année 2022 a vu passer une double augmentation des salaires en pharmacie d'officine.

3 % au 16 mars 2022 et 3 % au 31 août 2022.

Dans un contexte de tension salariale, de difficulté de recrutement et de recherche de qualification pour les nouveaux services, il apparait donc un effort important par les officinaux sur les salaires de leurs équipes, au-delà du conventionnel.

Malgré la pression sur les salaires liée à l'inflation en 2023, les négociations sur l'augmentation du point en officine n'aboutissent pas et seule l'augmentation du SMIC a un effet sur les petits coefficients de la grille début 2023. Une augmentation de 3% est finalement accordée en juillet 2023.

Frais de personnel

	Effectif équivalent temps plein (titulaire(s) compris)	C.A. TTC / Effectif équivalent temps plein (K€)	Marge / Effectif équivalent temps plein (K€)
2022	5,9	357,7	118,5

L'effectif équivalent temps plein moyen, titulaire compris, des officines de notre échantillon s'est élevé à 5,9.

Il permet de calculer le ratio marge / équivalent temps plein que nous suivons dans notre étude car il est très pertinent pour mesurer l'activité au comptoir des équipes officinales.

Ce ratio s'est élevé à 118,5 K€ cette année, **en augmentation de plus de 10 %** par rapport à l'année dernière.

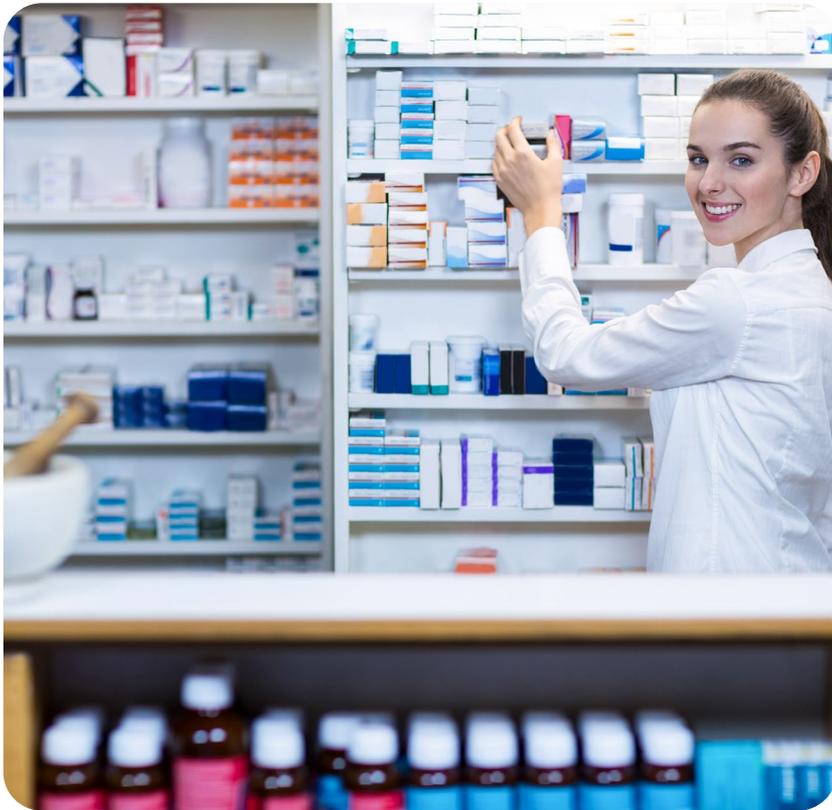
Frais de personnel selon le nombre de titulaires et les strates de C.A. en %

Frais de personnel / C.A. 2022	CA < 1100 K€	CA de 1100 K€ à 2200 K€	CA > 2200 K€
1 titulaire	9,4	10,7	12,0
2 titulaires	8,0	9,0	10,3
3 titulaires	N/A	10,3	10,7

Le ratio frais de personnel / chiffre d'affaires est aussi un ratio pertinent de **mesure de l'activité et de la productivité des équipes au comptoir**, ainsi que de comparaison des structures de frais de personnel entre officines.

Mais on rappelle que ce ratio est pertinent pour le benchmark s'il est calculé en fonction à la fois du **nombre de titulaires et de la strate de chiffre d'affaires** de la pharmacie ; en effet on voit qu'il représente 8 % pour les pharmacies de faible niveau de chiffre avec 2 titulaires alors qu'il atteint 12 % pour les pharmacies de taille importante avec 1 titulaire.

La performance commerciale et de gestion (PCG)



C'est l'indicateur financier le plus pertinent de mesure de la rentabilité de l'officine et de son évolution. Il s'obtient à partir de la marge globale (ou rémunération officinale), de laquelle on soustrait les charges externes, les impôts et taxes (hors impôts sur les sociétés) et les frais de personnel (hors titulaire).

Il fait abstraction du coût social du ou des titulaires et du mode d'imposition de l'officine (I.R. ou I.S.).

Il est donc d'avantage utilisé pour le benchmark entre officines que l'excédent brut d'exploitation (EBE).

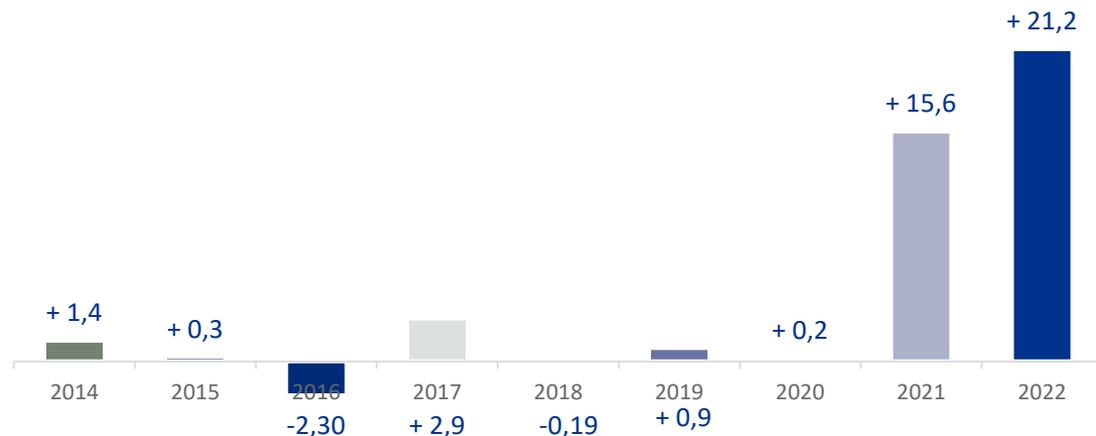
La performance commerciale et de gestion (PCG)

La performance commerciale et de gestion des officines de notre échantillon est en progression de +21,2 %.

C'est la conséquence logique, de l'augmentation faciale du chiffre d'affaires, d'une marge en forte évolution et surtout d'une progression des charges, principalement de personnel, moins importante que la marge.

La prise en charge des nouvelles missions par les pharmaciens se traduit par une amélioration importante de leur rentabilité et ne peut que les inciter à s'engager plus encore dans ces nouvelles missions.

Perf. commerciale et de gestion en valeur (K€)	
2022	379,3
2021	312,8



Analyse statistique de l'évolution de la PCG 2022/2021 en %

	Evolution PCG 2022/2021
D10 - décile inférieur	- 8,8
Q25 - quartile inférieur	2,5
M50 - médiane	15,7
Q75 - quartile supérieur	33,3
D90 - décile supérieur	69,3
Part d'officines avec évolution négative	19,7

On constate une augmentation de la performance en valeur médiane de +15,7 %, soit moins importante que la moyenne.

Malgré cela **19,7 %** des pharmacies de notre échantillon ont une **évolution négative** de leur rentabilité.

Performance commerciale et de gestion selon le nombre de titulaires en %

	PCG / C.A. 2022	PCG / C.A. 2021
1 titulaire	16,3	15,1
2 titulaires	18,7	17,3
3 titulaires et +	16,6	16,7

Le calcul de ce ratio performance commerciale et de gestion / chiffre d'affaires permet une comparaison entre officines.

Ce ratio doit être calculé en fonction du nombre de titulaires pour être véritablement pertinent.

Analyse des résultats



Analyse des résultats



Les résultats nets des comptes des officines de notre échantillon ont été catégorisés en fonction du régime fiscal impôts sur le revenu / impôts sur les sociétés de l'officine.

Officines à l'impôt sur le revenu (IR)

	Résultat moyen en valeur (K€)	Taux moyen de résultat / C.A. en %
2022	201,4	9,08 %
2021	156,9	7,97 %

Un résultat qui augmente fortement de + 28,3 % pour les officines à l'impôt sur le revenu.

Le poids croissant des cotisations sociales des travailleurs non salariés incitent les pharmacies à sortir de ce régime fiscal.

Officines à l'impôt sur les sociétés (IS)

	Résultat moyen en valeur (K€)	Taux moyen de résultat / C.A. en %	Evolution du poste salaire et charges sociales titulaires (K€)	Salaire et charges pour 1 titulaire
2022	177,4	8	128,0	92 K€
2021	131,2	6.7	119,9	

Pour les officines à l'impôt sur les sociétés, **le résultat est en très forte progression (+35 %)**.

Notons qu'il tient compte d'un niveau moyen de rémunération pour un titulaire en structure I.S. de l'ordre de 92 K€ sur l'année.

Les titulaires n'ont donc pas répercuté l'augmentation du volume de marge dégagé par les nouvelles missions sur leur rémunération.

Analyse de la structure financière



Rappel de la méthodologie de calcul du fonds de roulement

Date de clôture

31/12/2022

31/12/2021

	Biens	Exercice N	Exercice N-1	Financements	Exercice N	Exercice N-1
Biens stables	Immobilisations corporelles	128	122	Capital et réserves	776	710
	Participations et créances rattachées	4	3	- Non valeurs	1	0
	Autres immobilisations financières	19	17	Plus ou moins values latentes	3	3
	Titres de placement	10	10	Associés	85	89
	Autres immobilisations	1101	1099	Résultat de l'exercice (+ ou -)	179	133
				Subventions (nettes)	2	2
			Provisions pour pertes et charges	4	5	
			Financements à long et moyen terme	464	519	
	Total biens stables	1262	1251	Total financements stables	1515	1462
	Fonds de Roulement Négatif			Fonds de Roulement Positif	252	211

Fonds de roulement

	Fonds de roulement en valeur (K€)	Couverture financements stables / Valeurs immobilisées en %
2022	252,0	120,0
2021	211,0	116,9

En moyenne et comme les années précédentes, les structures financières des officines de notre échantillon sont saines avec un **niveau de fonds de roulement positif et en progression**.

Cette progression est assurée par un niveau de capacité d'autofinancement dégagée sur l'année suffisant pour rembourser les emprunts, financer les investissements, et assurer la rétribution des titulaires.

Rappel de la méthodologie de calcul du Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Date de clôture		31/12/2022	31/12/2021				
Biens circulants	Stocks	181	172	Financements d'exploitation	Fournisseurs et comptes rattachés	177	166
	Créances clients	47	41		Autres dettes d'exploitation	74	63
	Autres valeurs	48	36				
	Total biens circulants	276	249		Total financements d'exploitation	251	229
Besoin en Fonds de Roulement		55	20	Excédent de Financement d'Exploitation			

Besoin en Fonds de Roulement

	Besoin en fonds de roulement en valeur (K€)	Couverture passif circulant / Actif circulant en %
2022	24,6	91,1
2021	20,2	91,9

Le fonds de roulement permet aussi de couvrir le besoin en fonds de roulement structurellement toujours limité dans les pharmacies malgré une petite progression.

Rappelons que la BFR est en moyenne inférieur à 25 K€ pour un chiffre d'affaires moyen de 2 220 K€

Ratios moyens des éléments du besoin en fonds de roulement

	Crédit clients	Crédit fournisseurs	Rotation du stock	% du stock par rapport au C.A. HT
2022	7,5	41,0	42,8	8,2
2021	7,3	42,6	45,4	8,8

Ces ratios sont toujours très stables d'une année sur l'autre.

Leur analyse (faible niveau du crédit client et crédit fournisseur assez proche du délai de rotation du stock) conforte la faiblesse structurelle du besoin en fonds de roulement des officines de pharmacie.

Rappel de la méthodologie de calcul de la trésorerie

Date de clôture		31/12/2022	31/12/2021			31/12/2022	31/12/2021
Liquidités	Comptes à terme	15	13	Financements à court terme	Impôt société	12	11
	Impôt société	4	5		Crédit d'escompte	0	0
	Liquidités	213	184		Dettes différées	5	6
	Divers	17	15		Fournisseurs d'immobilisations	1	0
					Découvert bancaire	3	8
	Total liquidités	250	217		Total financements à court terme	22	26
Trésorerie Positive Globale		228	191	Trésorerie Négative Globale		0	0

Trésorerie

Les trésoreries moyennes dégagées sont positives et en progression d'une année sur l'autre.

La marge dégagée par les nouvelles missions ne s'étant pas traduite par une augmentation de la rémunération des titulaires, on la retrouve en fin d'exercice dans la trésorerie des officines.

Trésorerie en valeur (K€)	
2022	227,9
2021	190,9

Analyse statistique de la trésorerie

	Trésorerie 2022
D10 - décile inférieur	22,2
Q25 - quartile inférieur	69,8
M50 - médiane	164,0
Q75 - quartile supérieur	317,0
D90 - décile supérieur	527,4
Part d'officines avec trésorerie négative	5,24

Néanmoins l'analyse des moyennes ne doit pas nous faire occulter la situation préoccupante de certaines officines : en effet 5,24 % des pharmacies de notre échantillon clôturent leurs comptes avec une trésorerie négative.

En synthèse



Synthèse économique et financière

- Lors de la présentation de nos dernières moyennes professionnelles en 2022 nous commençons à voir l'impact des missions liées à la COVID sur la santé économique des officines.
- Force est de constater que la prise en mains des missions liées à la COVID par les pharmacies se traduit par une amélioration de la rémunération officinale.
- Cette année les résultats traduisent pleinement la prise en charge par les pharmacies des nouvelles missions liées à la crise de la COVID, avec une augmentation du chiffre d'affaires de 12,7 %.
- Cette hausse se répercute dans l'évolution des deux ratios clés de mesure de la performance, avec une évolution du volume de marge de +15,8 %, et une PCG moyenne à +21,2 %.

Synthèse économique et financière

- L'augmentation des frais de personnel nécessaire pour faire face aux nouvelles missions n'a pas impacté la rentabilité aussi fortement qu'on aurait pu l'imaginer.
- Les structures financières restent donc en moyenne solides mais une tranche de la population étudiée, estimée à environ 5 %, est en risque avec des trésoreries négatives.
- Les officines de petite taille souffrent plus que les autres en moyenne, du fait d'une taille critique financière non atteinte.
- L'analyse de la CAF et la réalisation d'un prévisionnel de trésorerie sur les 36 mois à venir s'avère particulièrement nécessaire notamment pour affecter les excédents liés aux nouvelles missions, dont la pérennité n'est pas assurée.

Les tendances de l'activité début 2023

STATISTIQUES	Réalisé	N-1	Var. €	Var.%2
Ventes HT	985 499	916 030	69 469	7,58%
CA HT comptoir 2,1 %	739 839	674 608	65 231	9,67%
CA HT comptoir 5,5 %	97 440	98 675	-1 235	-1,25%
CA HT comptoir 10 %	41 705	41 769	-64	-0,15%
CA HT comptoir 20 %	106 515	100 978	5 537	5,48%
Vaccins et tests	3 420	60 393	-56 973	-94,34%
Honoraires de dispensation	66 511	69 041	-2 530	-3,66%
Honoraires à l'ordonnance	34 485	40 234	-5 749	-14,29%
Total	1 089 915	1 085 698	4 217	0,39%
dont médicaments chers > 150	288 034	242 180	45 854	18,93%
dont médicaments chers > 1 930	136 056	106 767	29 289	27,43%
CAHT hors produits chers	801 881	843 518	-41 637	-4,94%
CAHT hors vaccins et tests	1 086 495	1 025 305	61 190	5,97%
CAHT hors produits chers et vaccins et tests	798 461	783 125	15 336	1,96%
Marge brute globale	325 536	363 401	-37 865	-10,42%
% CAHT	29,87%	33,47%		
Charges de personnel	110 320	106 821	3 499	3,28%
% CAHT	10,12%	9,84%		

- 6 mois de janvier à juin 2023
- Médicaments chers (39% du CA, croissance +21,5%)
- Impact 2023 :
 - Ruptures
 - Pris des médicaments
 - inflation

Les prévisions pour l'année 2023

- L'activité globale : Après un décrochage de l'activité lié à la fin des missions Covid, le CA se stabilise dû à la forte progression de la prescription hospitalière et de l'impact de la hausse des prix sur les médicaments OTC et parapharmacie.

Atterrissage estimé fin 2023 : +1 à 2% / n-1

- La marge brute : Elle sera fortement impactée en 2023 par la fin des missions Covid et l'augmentation de la part de médicaments chers dans le « remboursable ».

Niveau estimée fin 2023 : 30% / CA HT

- Les coûts d'exploitation : Ils devraient varier parallèlement à l'inflation prévue en 2023 en glissement annuel.

Augmentation probable : + 4%

- La rentabilité brute (PCG) : Elle devrait probablement revenir au palier constaté en 2020.

Valeur estimée : 14 à 15% / CA HT

Merci de votre participation



Emmanuel Leroy

Associé
Leader National Santé
eleroy@kpmg.fr



Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG ESC & GS est l'un des membres français de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais (« private company limited by guarantee »). KPMG International et ses entités liées ne proposent pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2023 KPMG ESC & GS, société d'exercice libéral par actions simplifiée et société d'expertise comptable inscrite au tableau de l'Ordre des experts-comptables, membre français de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais (« private company limited by guarantee »). Tous droits réservés. Le nom et le logo KPMG sont des marques utilisées sous licence par les cabinets indépendants membres de l'organisation mondiale KPMG. [Imprimé en France] [A usage interne]

Crédit photos : Shutterstock, iStock, Gettyimages, freepik, Unsplash.