

La gestion de l'officine


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



**RYDGE Conseil –
Expert comptable**



**Maitriser 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

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

02 / Les chiffres clés de l'officine

1. Analyse de l'activité
2. Analyse des marges ou de la rémunération officinale
3. Analyse de la rentabilité
4. Analyse des résultats
5. Analyse de la structure financière

03 / En synthèse

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**.

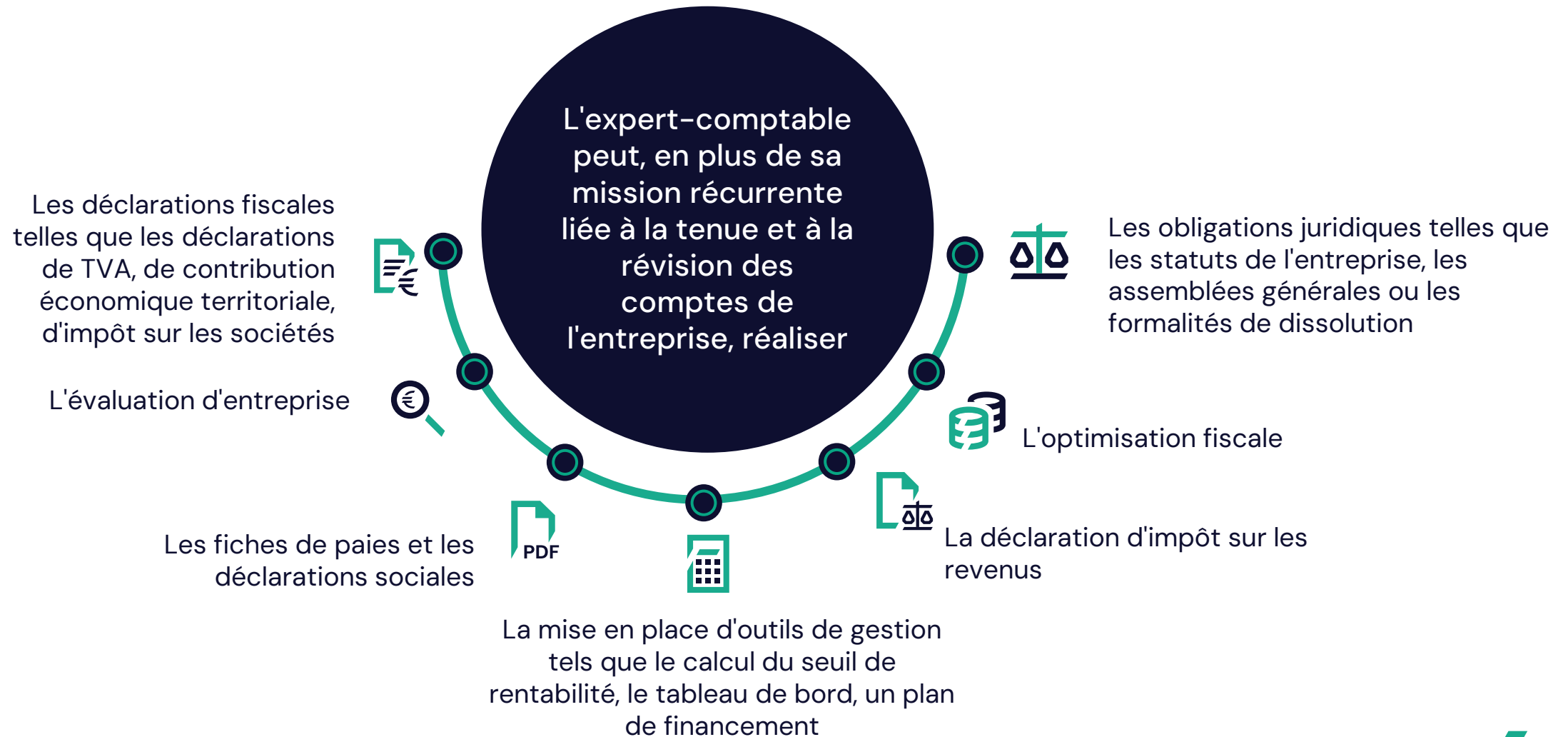


Ces restrictions **garantissent** aux clients la **qualité** des professionnels auxquels ils recourent.



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



Plan
d'affaires

Création



Outils de
gestion

Développement



Optimisation
statut
dirigeant



Optimisation
statut /
retraite

Cession/Transmission



Organisation
Administrative



Attestation



Bilan
patrimonial

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



02

01



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 apparaît 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

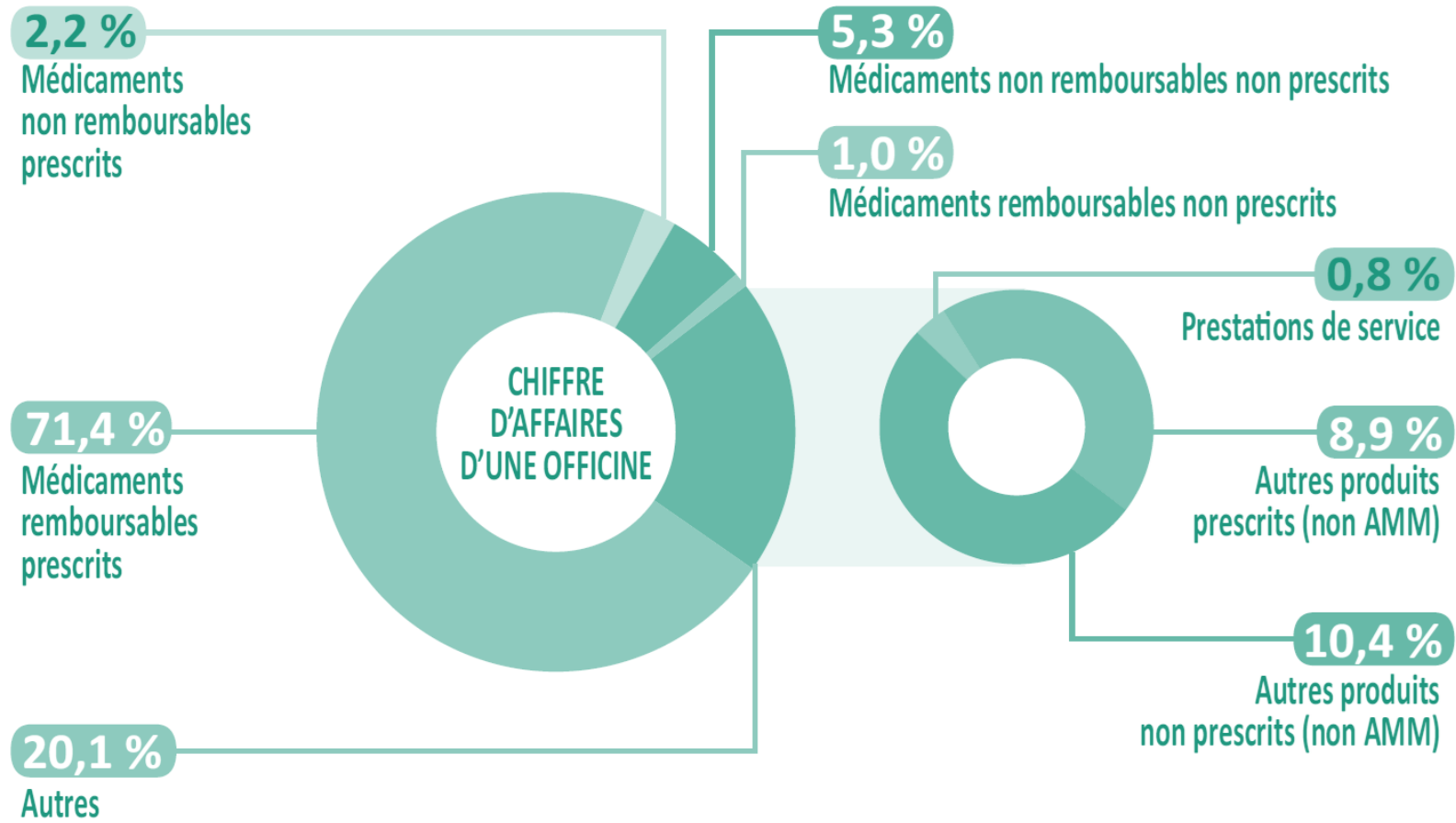
Il est important toutefois de souligner que ce chiffre d'affaires, depuis quelques années désormais, n'est plus un indicateur vraiment pertinent de mesure de l'activité pour les pharmaciens concernant leurs ventes de médicaments remboursables.

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.

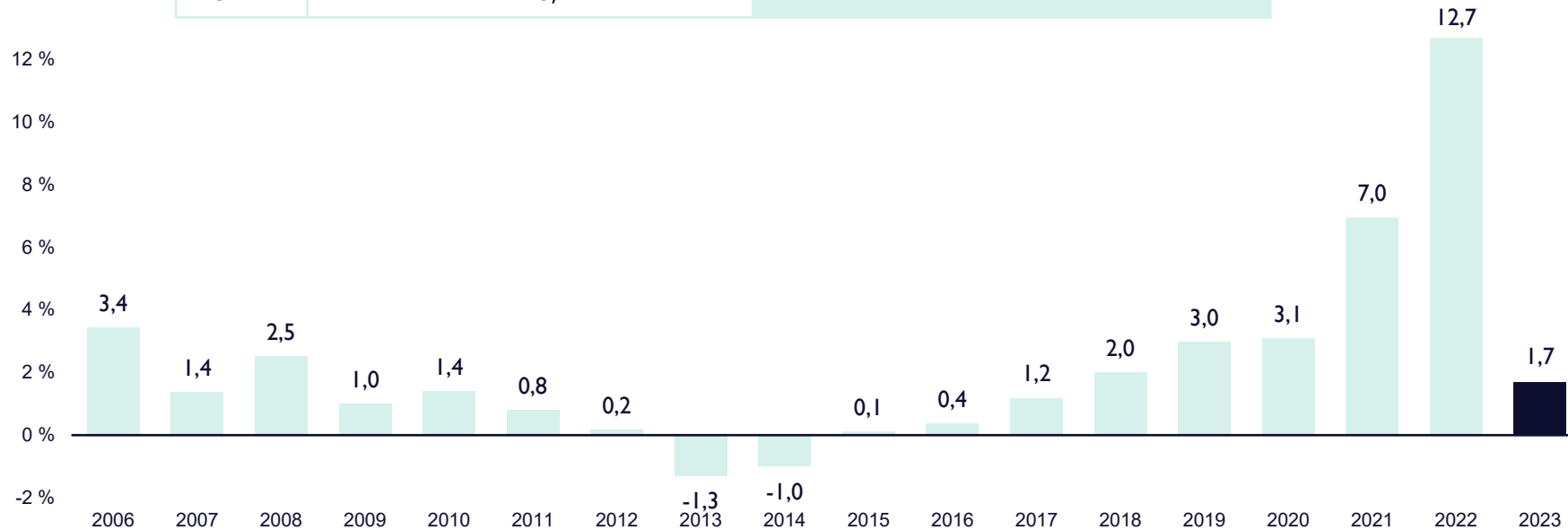
Décomposition du chiffre d'affaires d'une officine



Source : FSPF d'après Pharmastat.

Chiffre d'affaires et évolution

	C.A. HT moyen en valeur en K€	Evolution moyenne du C.A. en %
2023	2 253,0	1,7
2022	2 215,4	



On constate un ralentissement de la croissance après des niveaux exceptionnels en 2021 et 2022, boostés par les nouvelles missions liées à la COVID. Le chiffre d'affaires moyen des pharmacies de notre échantillon **évolue de 1,7 %**.

Analyse statistique de l'évolution du C.A. 2023/2022 en %

D10 - décile inférieur	-8,5
Q25 - quartile inférieur	-3,4
M50 - médiane	2,0
Q75 - quartile supérieur	6,6
D90 - décile supérieur	11,2
Part d'officines avec évolution négative	38,9

Les dispersions sont importantes, surtout vers les déciles supérieurs, la médiane en termes d'évolution du chiffre d'affaires est à + 2 % et la part d'officines avec évolution négative est proche des 40 %.

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. 2023/2022

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

CA < 1 100 K€	-1,4
CA de 1 100 K€ à 2 200 K€	2,1
CA > 2 200 K€	1,5
Zone rurale	2,9
Zone urbaine	0,6
Centre commercial	3,2

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

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 urbaine est fragilisée avec une progression de + 0,6 %.

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. 2023/2022 par taux de T.V.A

	C.A. moyen 2023 en K€	en %	C.A. moyen 2022 en K€	en %	Evolution du C.A. 2023/2022 en %
C.A. à 2,1 %	1 628,0	72,3	1 505,0	67,9	8,2
C.A. à 5,5 % et 10 %	329,0	14,6	324,0	14,6	1,5
C.A. à 20 %	253,0	11,2	239,0	10,8	5,9
C.A. tests et vaccins COVID	43,0	1,9	147,0	6,6	- 70,7

Le chiffre d'affaires sur le médicament remboursable progresse de 8,2 % 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.

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. 2023/2022 par taux de T.V.A.

	C.A. moyen 2023 en K€	en %	C.A. moyen 2022 en K€	en %	Evolution du C.A. 2023/202 en %
C.A. à 2,1 %	1 628,0	72,3	1 505,0	67,9	8,2
C.A. à 5,5 % et 10 %	329,0	14,6	324,0	14,6	1,5
C.A. à 20 %	253,0	11,2	239,0	10,8	5,9
C.A. tests et vaccins COVID	43,0	1,9	147,0	6,6	- 70,7

Le chiffre d'affaires du médicament non remboursable et de façon plus générale **les chiffres du selfcare** (automédication, dispositifs médicaux, compléments alimentaires) **progressent de 1,5 % dans notre analyse**. Comme l'année derrière, la croissance ralentit encore.

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. Nous constatons un ralentissement de cette tendance en 2023, l'accès aux professionnels de santé s'étant normalisé.

Analyse et évolution du C.A. 2023/2022 par taux de T.V.A.

	C.A. moyen 2023 en K€	en %	C.A. moyen 2022 en K€	en %	Evolution du C.A. 2023/2022 en %
C.A. à 2,1 %	1 628,0	72,3	1 505,0	67,9	8,2
C.A. à 5,5 % et 10 %	329,0	14,6	324,0	14,6	1,5
C.A. à 20 %	253,0	11,2	239,0	10,8	5,9
C.A. tests et vaccins COVID	43,0	1,9	147,0	6,6	- 70,7

Le chiffre d'affaires sur la parapharmacie au sens large progresse de 5,9 %.

Une augmentation soutenue après un ralentissement constaté en 2022.

Nous pouvons y voir un rattrapage de l'inflation. En effet, en 2022 les pharmaciens avaient tardé à répercuter la hausse de leurs prix d'achats sur le prix de vente.

Analyse et évolution du C.A. 2023/2022 par taux de T.V.A.

	C.A. moyen 2023 en K€	en %	C.A. moyen 2022 en K€	en %	Evolution du C.A. 2023/202 en %
C.A. à 2,1 %	1 628,0	72,3	1 505,0	67,9	8,2
C.A. à 5,5 % et 10 %	329,0	14,6	324,0	14,6	1,5
C.A. à 20 %	253,0	11,2	239,0	10,8	5,9
C.A. tests et vaccins COVID	43,0	1,9	147,0	6,6	- 70,7

Les nouvelles missions liées à la COVID mais aussi à la vaccination ont généré en moyenne un chiffre d'affaires de 43 K€ sur les officines de notre échantillon. Le chiffre constaté en 2022 n'était que très temporaire et la rémunération officinale engendrée par cette activité n'était pas pérenne. La rémunération des nouvelles missions n'est pas encore suffisante pour compenser une baisse de marge constatée sur 2023.

02



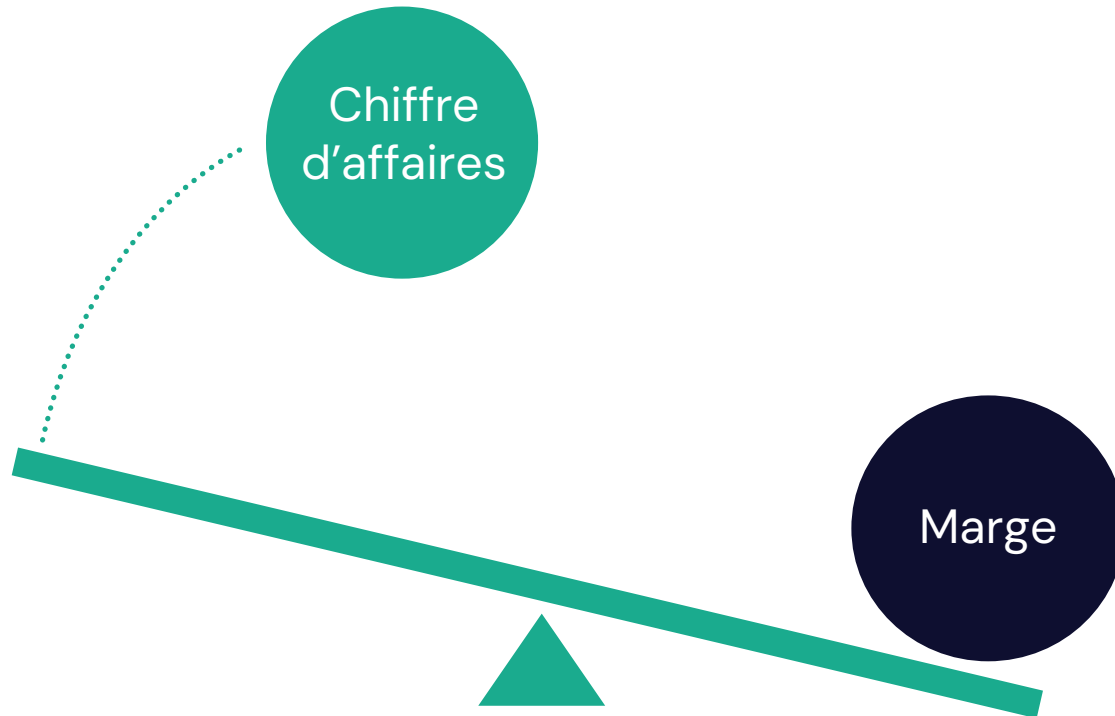
02

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
(ou **rémunération officinale**)
est désormais l'indicateur le
plus pertinent de mesure
d'activité et de performance
(bien plus que le C.A.)

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.

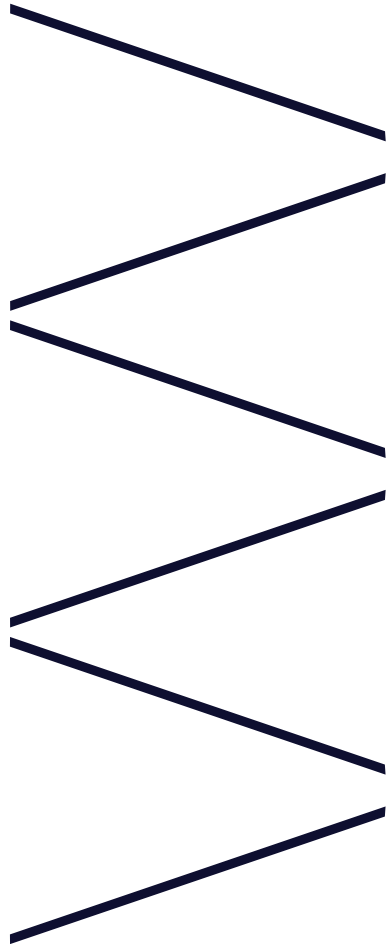
Marge

Chiffre d'affaires retraité



Achats retraités des coopérations
rétrocessions et des ristournes

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...)

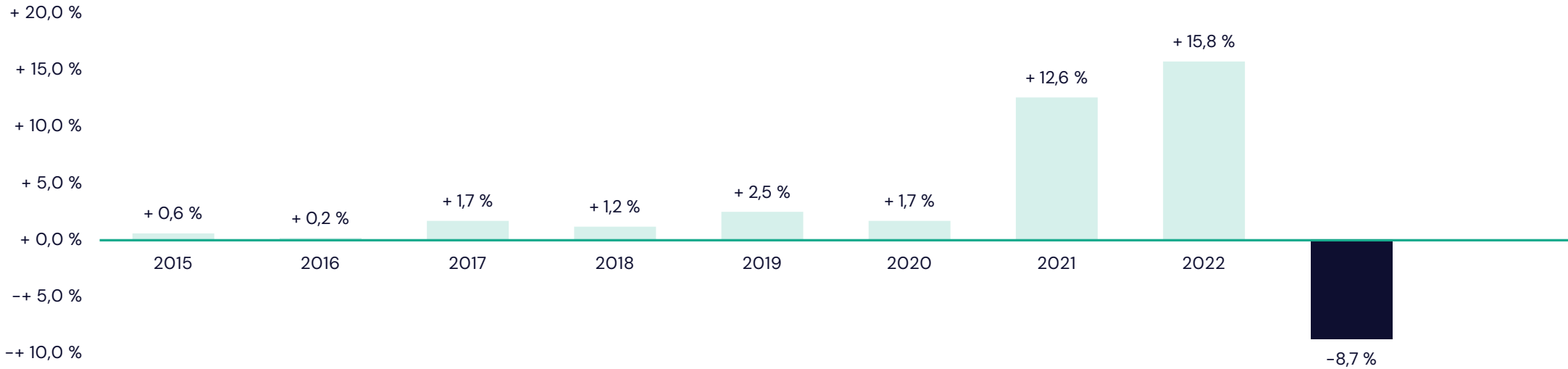


La marge commerciale

- / 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

	2023	2022
Marge moyenne HT en valeur (K€)	673,0	738,0



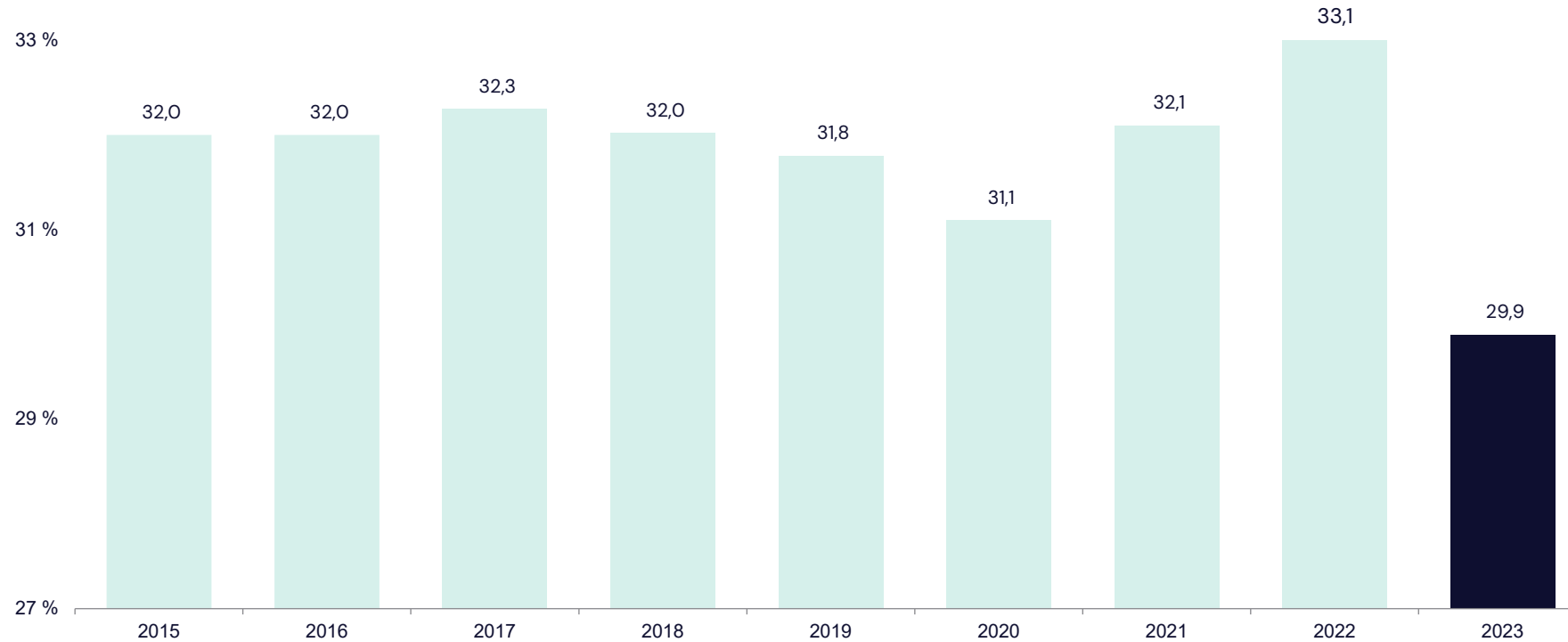
La marge globale en valeur pour les pharmacies de notre échantillon **baisse de 8,7 %**.
 Notons aussi que **cette marge en valeur diminue alors que le chiffre d'affaires est en progression**.

Analyse statistique de l'évolution de la marge 2023/2022 en %

D10 - décile inférieur	-21,5
Q25 - quartile inférieur	-13,7
M50 - médiane	-6,3
Q75 - quartile supérieur	0,6
D90 - décile supérieur	6,2
Part d'officines avec évolution négative	73,3

Signe d'une situation générale très fragile pour une majorité des officines, **plus de 73 % des officines de notre échantillon ont une évolution négative de leur marge en valeur** avec une médiane à 6,3 %, un peu meilleure que la moyenne.

Taux moyen de marge brute commerciale en %



Le taux de marge s'élève désormais à 29,9 %.

Avec la fin des activités très rémunératrices liées à la COVID, le taux de marge atteint son niveau le plus bas avec un très fort décrochage par rapport aux 8 années précédentes.

Analyse statistique du taux de marge 2023/2022 en %

	Taux de marge 2023 en %	Taux de marge 2022 en %
D10 - décile inférieur	26,1	28,0
Q25 - quartile inférieur	27,8	30,1
M50 - médiane	29,6	32,4
Q75 - quartile supérieur	32,1	35,2
D90 - décile supérieur	34,2	38,7

Les **dispersions en matière de taux de marge sont importantes** : elles dépassent 8 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 2023 en %	Taux de marge 2022 en %
CA < 1100 K€	31,1	31,6
CA de 1100 K€ à 2200 K€	29,7	32,7
CA > 2200 K€	29,9	31,6
Zone rurale	29,6	32,2
Zone urbaine	29,8	33,7
Centre commercial	31,5	36,0

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

Les **officines situées en centre commercial ont vu leur taux de marge se maintenir au-dessus du niveau des autres officines**, l'augmentation de leur chiffre d'affaires s'est faite avec une dégradation de leur taux de marge.

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

	2023	2022	2021	2020
Marges en %	Taux de marge N	Taux de marge N-1	Taux de marge N-2	Taux de marge N-3
Total activité	29,7	33,1	32,1	30,5
Activité à 2,1 % et Covid	29,0	36,3	33,3	30,0
Activité à 5,5 % et 10 %	31,9	32,8	33,2	32,4
Activité à 20 %	31,0	32,0	30,7	32,4

Marges en valeur	Marge 2023	Marge 2022	Variation en valeur	Variation en %
Total activité	673,0	738,0	-65,0	-8,8
Activité à 2,1 % et Covid	489,8	559,0	-69,2	-12,4
Activité à 5,5 % et 10 %	103,8	105,0	-1,2	-1,1
Activité à 20 %	79,4	74,0	5,4	7,3

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 :



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.



Les honoraires de dispensation connectés non plus sur le prix des médicaments mais sur les quantités (nombre d'unités, d'ordonnances).



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.



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.

02



03

Analyse de la rentabilité

Charges externes en %

	Charges externes / C.A. en %	Locations immobilières / C.A. en %
2023	5,1	1,4
2022	5,0	1,3

Les charges externes progressent de + 3,8 %, plus vite que le chiffre d'affaires (+ 1,7 %) et que la marge (- 8,7 %), mais ils ne représentent pas un poids très important dans la structure de coût des officines.

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

	Charges ext. / C.A. 2023	Charges ext. / C.A. 2022
CA < 1100 K€	7,1	6,9
CA de 1100 K€ à 2200 K€	5,7	5,4
CA > 2200 K€	5,2	4,6
Zone rurale	4,8	4,7
Zone urbaine	5,4	5,2
Centre commercial	4,7	4,8

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.



Nous parlons 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€)	2023	252,8
	2022	234,0
Evolution moyenne des frais de personnel en valeur en %	2023/2022	+ 8,0
	2022/2021	+ 11,5
	2021/2020	+ 5,3
	2020/2019	+ 3,3
	2019/2018	+ 4,8
	2018/2017	+ 3,3

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 8,0 %**, cette évolution traduit surtout une inflation des salaires plutôt que des nouvelles embauches, le marché du recrutement étant resté très tendu sur l'exercice.

Frais de personnel

Nous rappelons que l'année 2023 n'a vu passer qu'une seule augmentation des salaires en pharmacie d'officine, contre deux en 2022.

3 % en juillet 2023 devenu obligatoire à partir du 4 octobre 2023.

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 2024, 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.



Frais de personnel

	Effectif équivalent temps plein (titulaire(s) compris)	C.A. TTC / Effectif équivalent temps plein (K€)	Marge / Effectif équivalent temps plein (K€)
2023	6,3	358,8	107,2

L'effectif équivalent temps plein moyen, titulaire compris, des officines de notre échantillon s'est élevé à 6,3. 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 107,2 K€ cette année, **en diminution de plus de 9,5 %** 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. 2023	CA < 1100 K€	CA de 1100 K€ à 2200 K€	CA > 2200 K€
1 titulaire	9,6	11,0	12,6
2 titulaires	7,0	10,1	11,1
3 titulaires	N/A	11,8	10,4

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.

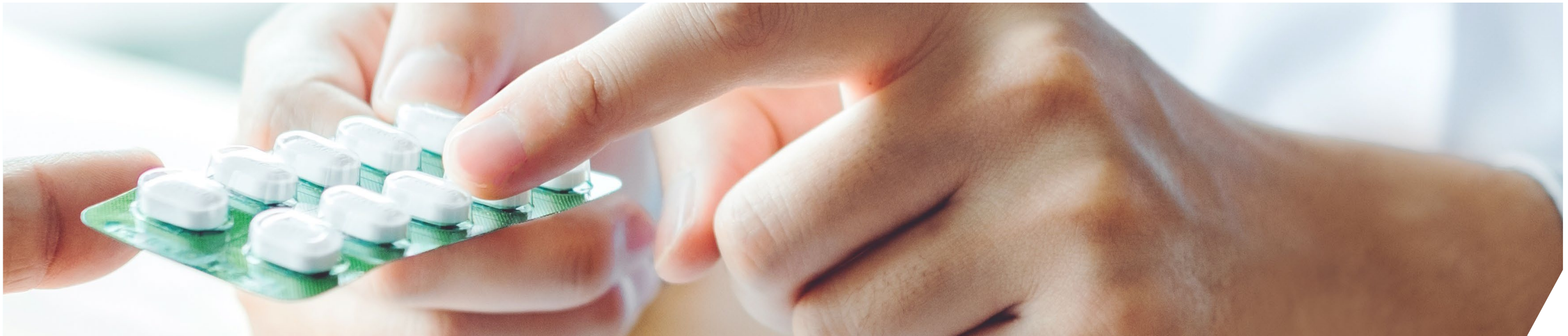
Mais nous rappelons que ce ratio est pertinent pour le benchmark s'il est calculé en fonction à la fois du **nombre de titulaires et de la strate de chiffre d'affaires** de la pharmacie ; en effet nous constatons qu'il représente 7 % pour les pharmacies de faible niveau de chiffre avec 2 titulaires alors qu'il atteint 12,6 % 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).

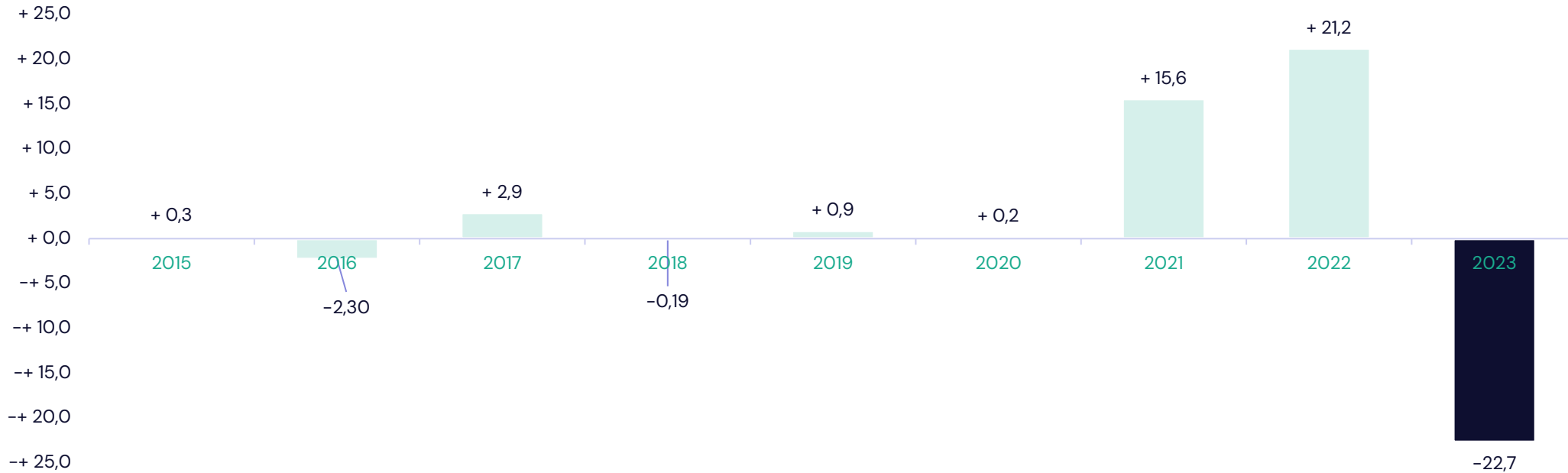
Il fait **abstraction du coût social** du ou des titulaires et du mode d'imposition de l'officine (I.R. ou I.S.).

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)

	Perf. commerciale et de gestion en valeur (K€)
2023	299,2
2022	387,1



La performance commerciale et de gestion des officines de notre échantillon est **en baisse de 22,7 %**.

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

L'évolution moyenne de la PCG depuis 2019 s'établit à **+ 2 % par an**.

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

	Evolution PCG 2023/2022
D10 - décile inférieur	-45,2
Q25 - quartile inférieur	-31,4
M50 - médiane	-18,5
Q75 - quartile supérieur	-6,6
D90 - décile supérieur	5,8
Part d'officines avec évolution négative	83,7

Nous constatons une diminution de la performance en valeur médiane de 18,5 %, soit moins importante que la moyenne. Ainsi près de 84 % 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. 2023	PCG / C.A. 2022
1 titulaire	12,3	16,2
2 titulaires	14,4	18,8
3 titulaires et +	14,4	19,6

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.

02

04



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 (I.R.)

	Résultat moyen en valeur (K€)	Taux moyen de résultat / C.A. en %
2023	128,3	6,7 %
2022	180,6	9,6 %

Un résultat qui augmente fortement de 29 % pour les officines à l'impôt sur le revenu.
Le poids croissant des cotisations sociales des travailleurs non salariés incite 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
2023	128,3	6,7 %	128,3	6,7 %
2022	180,6	9,6 %	180,6	9,6 %

Pour les officines à l'impôt sur les sociétés, le résultat est en très forte diminution (43,7 %).
 Notons qu'il tient compte d'un niveau moyen de rémunération pour un titulaire en structure I.S. de l'ordre de 82 K€ sur l'année.
 Les titulaires n'ont donc pas répercuté la diminution du volume de marge dégagé sur leur rémunération.

02



05

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	Financements stables	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 %
2023	214,9	117,1
2022	243,6	119,4

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 malgré une diminution de 11,2 %**.

Les capitaux propres restent solides, les distributions de dividendes sont restées contenues, malgré la forte augmentation des résultats sur les années 2021 et 2022.

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 %
2023	17,8	93,6
2022	13,3	94,9

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 le BFR est en moyenne inférieur à 18 K€ pour un chiffre d'affaires moyen de 2 253 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
2023	7,4	43,4	43,4	8,7
2022	7,5	41,5	42,9	8,2

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				
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

	Trésorerie en valeur (K€)
2023	196,8
2022	230,3

Les trésorerie moyennes dégagées sont positives mais en baisse d'une année sur l'autre. La diminution de la performance commerciale de gestion ne s'étant pas traduite par une baisse de la rémunération des titulaires, nous constatons **une diminution des trésorerie.**

Analyse statistique de la trésorerie

	Trésorerie 2023
D10 - décile inférieur	18,1
Q25 - quartile inférieur	59,0
M50 - médiane	150,0
Q75 - quartile supérieur	277,5
D90 - décile supérieur	433,8
Part d'officines avec trésorerie négative	4,9

Néanmoins l'analyse des moyennes ne doit pas nous faire occulter la situation préoccupante de certaines officines : en effet 4,9 % 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 2023 nous constatons l'importance de l'impact des missions liées à la COVID sur la santé économique des officines.

Force est de constater que cette situation n'était pas pérenne, l'augmentation du chiffre d'affaires, due en particulier aux médicaments chers, cache une dégradation de la rémunération officinale.



Cette année les résultats traduisent une dégradation des principaux ratios d'exploitation. Les pharmaciens vont devoir trouver de nouveaux relais de croissance s'ils veulent maintenir leur rémunération et la valeur capitalistique de leur officine.

Cette baisse de la rentabilité se traduit dans l'évolution des deux ratios clés de mesure de la performance, avec une évolution du volume de marge de -8,7 %, et une PCG moyenne à -22,7 %.

Synthèse économique et financière



La fin des missions liées à la Covid ne s'est pas traduite par une baisse des frais de personnel, ce qui a fortement impacté la rentabilité.



Les structures financières restent néanmoins 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'avèrent particulièrement nécessaires notamment pour vérifier que la dégradation des ratios constatée cette année ne met pas en jeu la pérennité de l'officine.

Les tendances de l'activité début 2024

STATISTIQUES	Réalisé	N-1	Var. €	Var.%2
Ventes HT comptoir	1 111 003	1 043 785	67 218	6,44%
CA HT comptoir 2,1 %	812 825	762 009	50 816	6,67%
CA HT comptoir 5,5 %	113 735	107 356	6 379	5,94%
CA HT comptoir 10 %	51 688	49 757	1 931	3,88%
CA HT comptoir 20 %	132 755	124 663	8 092	6,49%
Vaccins et tests	2 681	4 066	-1 385	-34,06%
Honoraires de dispensation	67 236	65 499	1 737	2,65%
Honoraires à l'ordonnance	50 137	46 854	3 283	7,01%
Total	1 231 057	1 160 204	70 853	6,11%
dont médicaments chers > 150	350 908	313 678	37 230	11,87%
dont médicaments chers > 1 930	172 722	154 691	18 031	11,66%
CAHT hors produits chers	880 149	846 526	33 623	3,97%
Marge brute globale	350 974	340 172	10 802	3,18%
% CAHT	28,51%	29,32%		
Charges de personnel	134 828	127 995	6 833	5,34%
% CAHT	10,95%	11,03%		

01

6 mois de janvier à juin 2024

02

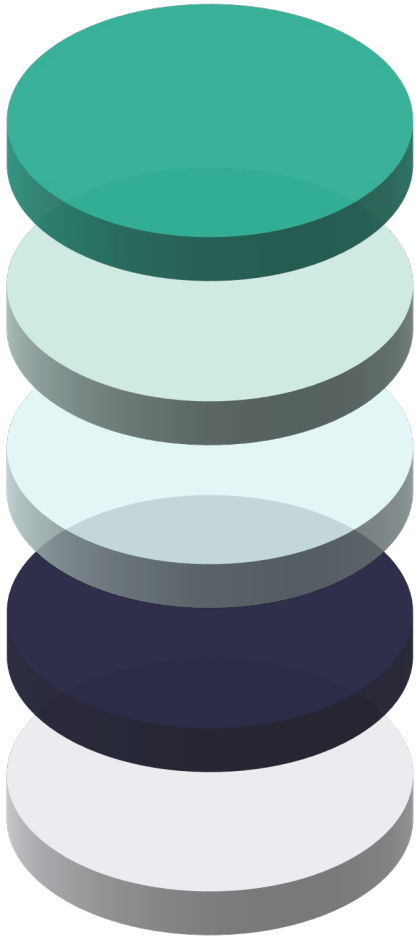
Médicaments chers (43% du C.A, croissance 11,9%)

03

Impact 2024 :

- Ruptures
- Prix des médicaments
- Nouvelles missions

Les prévisions pour l'année 2024



- L'activité globale : Les nouvelles missions ne sont pas encore suffisamment développées, cependant le CA augmente grâce 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 2024 : + 6 % / n-1**
- La marge brute : Elle sera fortement impactée en 2024 par l'augmentation de la part de médicaments chers dans le « remboursable ».
/ **Niveau estimée fin 2023 : < 29 % / CA HT**
- Les coûts d'exploitation : les frais généraux ont stables mais la masse salariale augmente plus rapidement que le volume de marge.
/ **Augmentation probable : + 5%**
- La rentabilité brute (PCG) : Elle devrait probablement se dégrader à nouveau en %.
/ **Valeur estimée : ~ 13 % / CA HT**

Votre contact chez RYDGE conseil



Emmanuel Leroy
Associé – Leader National Santé

Tour Eqho
2 Avenue Gambetta
92066 – Paris La Defense

06 01 07 52 15

eleroy@rydge.fr



RYDGE Conseil vous accompagne dans vos différents projets professionnels.

RYDGE
ACADÉMIE

RYDGE
AVOCATS

RYDGE
GESTION PRIVÉE

Cette proposition a été réalisée par RYDGE Conseil SAS, cabinet indépendant de droit français. Les informations contenues dans ce document sont valables à sa date de publication. Elles sont à tous égards soumises à la mise en œuvre des procédures de RYDGE Conseil visant à évaluer les clients et les missions potentiels, y compris les procédures d'indépendance et de vérification des conflits, ainsi que la négociation, l'accord et la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat spécifique. Nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Cette proposition est soumise pour sa mise en œuvre à la négociation, à l'accord et à la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat entre les parties et ne saurait constituer, même signée, à elle seule, un engagement valable.

Crédits photos : Getty Images, iStock, Shutterstock, Adobe Stock, tous droits réservés.

**Éclairer
Entreprendre
Réussir**

rydge.fr

 RYDGE Conseil