Cohésio
SOCIÉTÉ D'EXPERTISE COMPTABLE ET DE COMMISSARIAT AUX COMPTES

ANALYSE STATISTIQUE 2010 DES PHARMACIES D'OFFICINE

Les collaborateurs et les experts-comptables du cabinet ont le plaisir de vous présenter les statistiques 2010 de la pharmacie d'officine.

Cette étude porte sur un échantillon de plus de 300 officines (soit plus de 450 pharmaciens), selectionnées parmi nos clients de l'Ouest de la France.

Elle mesure l'évolution de la profession par ses principaux ratios (CA, marges, EBE, frais généraux…). Parce que de grandes disparités existent, les moyennes sont présentées :

Par type d'officine : Ville, Quartier, Bourg, Centre Commercial,

Par tranches de chiffre d'affaires.

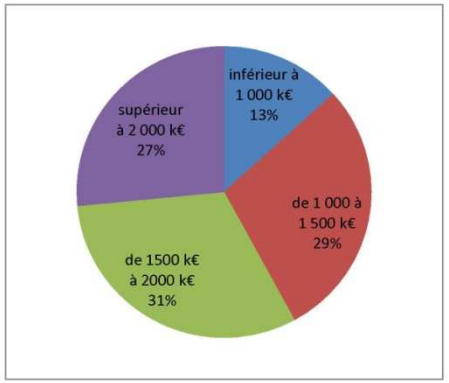
Le cabinet COHESIO fait partie d'un réseau national d'experts-comptables, le C-G-P, assurant la gestion de plus de 2400 officines en France.

Membre du réseau
www.conseil-gestion-pharmacie.com

CGP
CONSEIL GESTION PHARMACIE

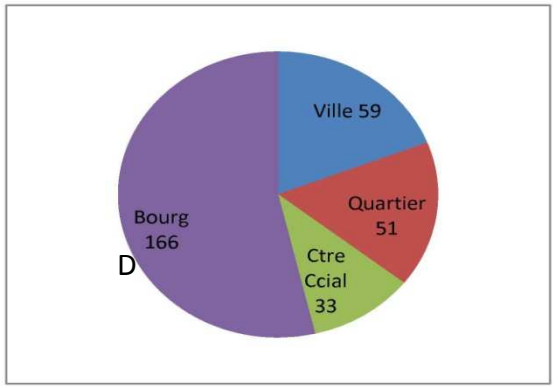
L'échantillon se compose de 309 pharmacies ayant cloturé leur exercice au cours de l'année 2010.

Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires



Les officines de plus de 1500 K€ représentent 58 % de l'échantillon (contre 56% en N-1).

Répartition de l'échantillon selon le type d'officine



D

54 % des officines de notre échantillon sont situées dans un bourg : la pharmacie est répartie uniformément sur le territoire.

(Rappel de la définition d'un Bourg : une ou deux officines desservant un même bassin de population)

COMPARAISON
DES MOYENNES GENERALES

	ANNEE 2010			ANNEE 2009		
VENTES TTC	1 715 300			1 688 544		
VENTES HT	1 642 686			1 618 284		
% augmentation	2,12 %			1,77 %		
CA TTC/Personne	344 400			334 955		
Répart. Du CA TTC (en %)	2,10%	5,50%	19,6%	2,10%	5,50%	19,6%
	77,03	12,86	10,11	77,38	12,73	9,89
MARGE	26,59	36,35	33,07	25,86	37,09	33,55
Marge Cciale (en %)	28,56			28,10		
Marge Globale (en %)	29,40			28,65		
E.B.E.	12,57			12,03		
M.D.L.	21,65			20,41		
ACHATS						
% achats grossistes	78,33	48,85	39,85	80,46	52,62	40,08
	71,27			73,39		
% achats directs	21,67	51,15	60,15	19,54	47,38	59,92
	28,73			26,61		
STOCKS	22,6	98,6	174,0	23,1	100,1	181,1
Rotation stocks (en jours)	42,80			43,30		

SOCIÉTÉ D'EXPERTISE COMPTABLE ET DE COMMISSARIAT AUX COMPTES

	Moyenne générale	Ville	Quartier	Centre commercial	Bourg
VENTES TTC	1 715 300	1 711 298	1 407 536	2 864 853	1 582 750
VENTES H.T.	1 642 686	1 639 255	1 353 621	2 709 022	1 520 732
% Augmentation	2.12%	1.29%	1.43%	5.41%	1.97%
CA TTC / personne	344 400	326 194	323 043	328 619	360 570

VENTES TTC	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**
Répartition du CA TTC (en%)	77.03%	12.86%	10.11%	75.28%	13.77%	10.95%	79.39%	12.73%	7.88%	64.13%	18.42%	17.44%	79.48%	11.47%	9.05%
ACHATS	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**
% achats grossistes	78.33%	48.85%	39.85%	79.04%	45.20%	34.47%	80.88%	53.69%	44.84%	79.69%	34.23%	19.99%	77.04%	51.56%	44.18%
	71.27%			**70.77%**			**75.48%**			**62.38%**			**71.91%**		
% achats directs	21.67%	51.15%	60.15%	20.96%	54.80%	65.53%	19.12%	46.31%	55.16%	20.31%	65.77%	80.02%	22.97%	48.44%	55.82%
	28.73%			**29.23%**			**24.52%**			**37.62%**			**28.09%**		
MARGE															
Marge par taux de tva	26.59%	36.35%	33.07%	26.27%	35.76%	31.44%	26.11%	36.40%	33.77%	26.59%	36.11%	32.21%	26.85%	36.58%	33.61%
Marge commerciale (en %)	**28.56%**			**28.37%**			**28.09%**			**29.41%**			**28.60%**		
Marge globale (en %)	**29.40%**			**29.12%**			**28.67%**			**30.14%**			**29.58%**		
E.B.E.	**12.57%**			**11.46%**			**11.45%**			**12.08%**			**13.40%**		
Marge Dégressive Lissée	**21.65%**			**21.97%**			**21.20%**			**22.26%**			**21.59%**		

FRAIS GENERAUX															
Autres achats - serv ext	**4.30%**			**4.50%**			**4.56%**			**5.09%**			**4.00%**		
Impôts & taxes	**0.97%**			**0.96%**			**1.03%**			**0.89%**			**0.98%**		
Charges de personnel	**9.12%**			**9.87%**			**9.25%**			**10.36%**			**8.58%**		
Cotisation Soc. Exploitant	**2.45%**			**2.26%**			**2.51%**			**1.64%**			**2.67%**		
Charges financières	**1.63%**			**1.56%**			**1.60%**			**2.31%**			**1.53%**		
Dotations	**0.83%**			**0.81%**			**0.67%**			**1.37%**			**0.78%**		
Total des frais	**19.33%**			**19.94%**			**19.62%**			**21.66%**			**18.53%**		
STOCK	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**	**2.10%**	**5.50%**	**19.60%**
Rotation stocks (en j)	22.6	98.6	174.0	22.5	100.1	177.8	23.9	102.0	196.7	23.5	92.5	155.4	22.1	98.2	169.3
	42.8			**45.5**			**42.4**			**52.5**			**40.0**		

SOCIÉTÉ D'EXPERTISE COMPTABLE ET DE COMMISSARIAT AUX COMPTES

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES TTC

	2010	2009	2008
Moyenne	2,12 %	1,77 %	2,79%
Ca inférieur à 1 000 K€	0,23 %	0,67 %	0,49 %
CA de 1 000 K€ à 1 500 K€	1,89 %	1,22 %	2,33 %
CA de 1 500 K€ à 2 000 K€	2,81 %	2,05 %	3,01 %
CA supérieur à 2 000 K€	2,49 %	2,64 %	4,60 %

L'évolution du chiffre d'affaires est en augmentation sur l'année 2010 : 2,12 %. Celle-ci correspond à la moyenne des évolutions des pharmacies de l'échantillon. Elle est moins forte si l'on retient l'évolution en volume ; cette dernière n'est que de 0,93 % en 2010 et même négative pour les officines de moins de 1 200 K€. (voir Statistiques trimestrielles – site COHESIO).

La tendance au ralentissement se confirme. Les principales raisons sont :

- Concurrence accrue sur la parapharmacie et nouveauté sur les produits conseils (baisse de la marge sur les produits à 5.5% : -0.74 points et sur les ventes à 19.6% : -0.48 points)
- Moindre prescription (part du 2,1 % dans le CATTC : 77,03 % contre 77,38%)
- Tiers payant contre générique imposé dans de nombreux départements de notre région.

Dans ce contexte, classées par taille ce sont les petites pharmacies qui affichent la plus faible progression 0.23% ; classées par typologie ce sont celles de Centre Ville : 1.29 %. La prime à la taille et à la localisation se confirme a nouveau : ce sont bien les Pharmacies de Centre Commercial (5.41%) et les pharmacies de plus de 1 500 k€ qui progressent le plus.

Le chiffre d'affaires TTC par personne augmente également dans une proportion légèrement plus importante : 344 000€ en 2010 contre 335 000€ en 2009. Il est en lien avec le pourcentage de Frais de personnel qui a été bien maitrisé : 9.12% du CA HT cette année contre 9.23% en 2009.

Si 25% des pharmacies réalisent moins de 303 000 € de CA TTC par personne (pharmacies désendettées, grande amplitude horaire…), à l'opposé 25% réalisent plus 380 000 € (organisation différente, maison retraite, …).

EVOLUTION DE LA MARGE

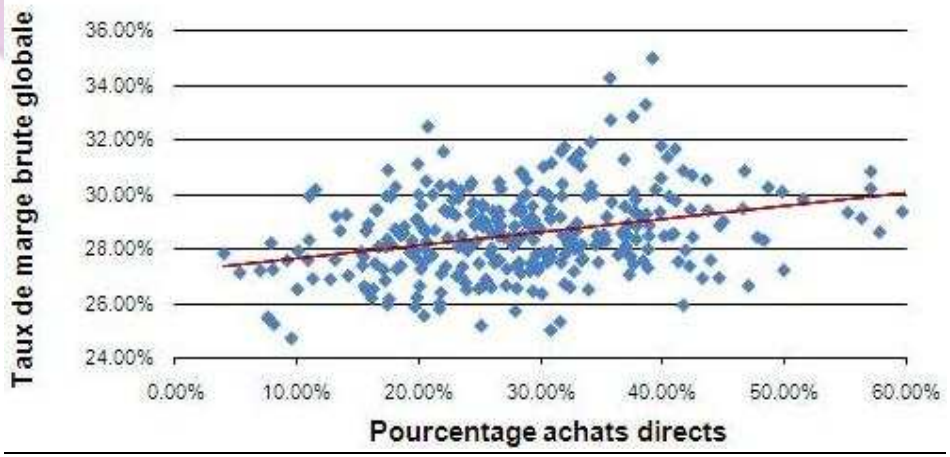
Le constat est là : la marge globale en pourcentage remonte de façon significative. Sur la période 2000 à 2009 elle s'était effritée de 0.10% par an. En 2010, elle augmente de + 0.75 points, tirée par l'activité prestations.

La marge commerciale (Ventes moins Achats consommés) progresse de 0,46 points grâce aux génériques, moins chers certes, mais qui laissent la même marge en valeur qu'un princeps. Cela montre bien dans un contexte de morosité, que la marge est bien le premier critère de rentabilité.

L'importance des médicaments « chers » - marge d'environ 6 % - et l'implication dans le générique de l'équipe officinale – marge supérieure à 40% -sont les 2 extrêmes dans la marge globale de la Pharmacie (voir ci après « Importance de la MDL »).

La remontée de la MDL se retrouve bien dans la hausse de la marge à 2,1% à 21,65% contre 20,41%.

COURBE DE CORRELATION



SOCIETE D'EXPERTISE COMPTABLE ET

La droite de corrélation montre que plus le pourcentage d'achats directs augmente, meilleure est la marge.
Cependant, il faut être vigilant sur les achats car cela nécessite du temps pour la négociation et peut engendrer des périmés et une rotation des stocks qui s'allonge.

Le pourcentage d'achats en direct augmente avec la taille de l'officine :

- CA HT < 1000 K€ = 22%
- CA HT > 2000 K€ = 34%

Quelques soit la typologie, les achats directs ont progressé de 2 points.

EVOLUTION DE L'EBE

Nous rappelons que ce ratio est un des plus importants. Il donne la mesure de la bonne marche financière de l'officine. Il exclut les charges financières et les amortissements facilitant ainsi la comparaison entre les pharmacies (endettées, nouvellement installées…).

L'EBE suit l'évolution de la marge. Il remonte de 12,03% à 12,57% du CA HT du fait de la bonne maitrise des frais (personnel, charges externes).

Les pharmacies de Bourg retrouvent même un taux supérieur de 13%, près de 2 points supérieurs aux pharmacies de Ville et de Quartier (11,45%).

25% des officines ont un EBE inférieur à 10,40%. 25% des officines ont un EBE supérieur à 14,60%. Cette différence peut expliquer l'écart de valorisation d'un fonds de commerce de pharmacie de même taille et de même type.

CHARGES EXTERNES

Elles représentent en moyenne 4,30% du CA HT des officines contre 4,23% en 2009 et 4,16% en 2008.

Le loyer est le principal poste des charges externes. Il représente souvent plus du tiers de ces charges (1,48% du CA HT).

Dans les centres commerciaux, ces charges sont les plus importantes : les loyers sont élevés.

Le cabinet tient à votre disposition les loyers moyens au m² dans les centres commerciaux, ceci pouvant être utile pour les renégociations des baux.

FRAIS DE PERSONNEL

	2010	2009	2008
Moyenne	9,12 %	9,23 %	9,03 %
CA < 1000 K€	8,52 %	8,64 %	8,30 %
1000 < CA < 1500 K€	9,11 %	8,91 %	8,88 %
1500 < CA < 2000 k€	8,74 %	9,16 %	8,83 %
CA > 2000 K€	9,89 %	10,02 %	9,90 %

Les frais de personnels ont été bien maitrisés, mais il faut souligner que la convention collective n'a augmenté qu'en octobre 2010.

Classé par typologie, plus le pourcentage des ventes 5,5 % et 19,6% est élevé, plus les frais de personnels sont forts : Bourg 8,58%, Centre commercial 10,36%

EVOLUTION DES PRINCIPAUX RATIOS DEPUIS 2000

	2010	2009	2007	2003	2000
Evolution du CA TTC	2,12%	1,77%	2,71%	5,26%	7,11%
Marge Globale	29,40%	28,65%	29,03%	29,59%	29,53%
Frais de personnel	9,12%	9,23%	8,93%	8,55%	8,62%
EBE	12,57%	12,03%	12,73%	13,59%	13,84%

SOCIÉTÉ D'EXPERTISE COMPTABLE ET DE COMMISSARIAT AUX COMPTES

DELAIS DE PAIEMENT POUR 2010

	Clients		Fournisseurs	
	2010	2009	2010	2009
Moyenne	6,8	6,60	35,40	36,30
Ville	7,00	7,00	35,40	37,20
Quartier	6,70	7,10	35,20	34,70
Centre Cial	5,80	5,30	47,00	48,90
Bourg	6,90	6,70	33,20	34,00

Les difficultés de trésorerie actuelles ne doivent pas trouver en totalité leur origine dans la loi LME et le raccourcissement des délais de paiement fournisseurs. C'est logique : 71,20 % des achats sont effectués auprès des grossistes pour lesquels le délai de règlement normal est de 30 jours. Pour les centres commerciaux qui affichent le plus fort pourcentage d'achats directs, le délai de règlement est quasi identique à 2006 : 48 jours.

IMPORTANCE DE LA MDL (Marge Dégressive lissée)

La majorité des systèmes informatiques fournit le MDL de la Pharmacie en valeur et en pourcentage. Elle doit figurer, au même titre que le chiffre d'affaires dans le Tableau de Bord du pharmacien (comparaison % N/N-1).

C'est un véritable outil d'anticipation de la marge du futur compte de résultat.

En effet, toute variation à la hausse ou à la baisse devrait impacter la marge globale du pharmacien au prorata de ses ventes à 2,10 %.

Exemple :			
	Ventes à 2,10 %	50 %	80 %
	MDL N	21,50	22,80
	MDL N-1	21,90	21,50
	Variation	-0,40	+1,30
	Impact sur la marge	-0,20 %	+1,04 %

A ce titre et tirés d'un échantillon de pharmacies, les pourcentages moyens représentés par ces catégories de médicaments sont :

Sur CA TTC à 2,10 %	2010	2009
% médicaments < 22,90 €	62,90 %	61,70 %
% médicaments de 22,90 € à 150 €	26,60 %	28,30 %
% médicaments> 150 €	10,50 %	10,00 %
Dont % génériques	16,00 %	14,00 %

La marge sur les médicaments > à 150€ est de 6%. Toute proportion importante de ces médicaments dans les ventes se traduira inéluctablement par une marge à 2,10 % plus faible.

Quelques commentaires sur les prix de cession de fonds en guise de conclusion

L'évaluation du fonds de commerce est l'enjeu de toute transaction. Sur le marché de la pharmacie, la valorisation du fonds a été traditionnellement exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires TTC. Aujourd'hui, il convient de mixer cette méthode de valorisation avec d'autres, telle que la valorisation en multiple de l'EBE.

Le cabinet a accompagné 15 cessions en 2010 :

- Le prix de cession moyen exprimé en % du CA TTC est de 88 %
- Ce même prix correspond à 8,11 fois l'EBE prévisionnel (après rémunération du titulaire de 60 000 €, charges sociales incluses).

Le prix de vente moyen est de 1 343 000 €, l'apport des acquéreurs représente 16 % de cette valeur, soit un peu plus de 210 000 €. L'écart-type est important, les pharmacies réalisant un CA TTC > 1 500 K€ restent à des prix élevés (déconnectés de la réalité économique) nécessitant des apports pouvant être supérieurs à 20 %.

Cohesio
SOCIETE D'EXPERTISE COMPTABLE ET DE COMMISSARIAT AUX COMPTES