

**PHARMACIES** 

### Moyennes professionnelles 2016

24e édition



_			
	1-	Η,	
	H '	L'	



Associé KPMG Responsable National du réseau Professions



Joël **Vellozzi** Associé KPMG Responsable National du réseau Professions

#### De la marge vers la rémunération officinale, première étape!

L'an dernier, nous vous donnions rendez-vous pour mesurer les premiers effets de la réforme de la rémunération officinale au 1<sup>er</sup> janvier 2015. L'introduction de l'honoraire de dispensation a, en effet, changé le modèle économique de l'officine, en réduisant nettement le lien entre chiffre d'affaires et marge. Une partie de la rémunération officinale est désormais déconnectée du prix des médicaments remboursables.

Après deux années de baisse, le chiffre d'affaires augmente timidement de 0,1 % en moyenne. Les ventes de produits remboursables reculent de 0,6 % (contre 2 % l'an dernier) alors que les autres produits progressent au-delà de 2 %. On peut formuler l'hypothèse que sans la nouvelle rémunération, la baisse aurait été plus importante.

La rémunération officinale sur le remboursable, qui intègre désormais l'honoraire de dispensation, progresse encore en valeur de 0,3 % malgré la baisse de chiffre d'affaires. Il faudra valider la tendance en cours d'année 2016, quand les bilans présentés porteront tous sur des périodes postérieures au 1er janvier 2015.

Cette année, le panel est partagé en deux selon plusieurs axes :

- la moitié des officines a vu son chiffre d'affaires baisser,
- la moitié des officines a vu sa rémunération baisser.

Ces chiffres préoccupants montrent que le peloton demeure très étiré, les écarts se creusent un peu plus entre les mieux lotis et les plus affectés.

La performance commerciale de gestion (voir lexique) mesure la rentabilité de l'officine avant toute rémunération du titulaire, et avant frais financiers. Elle permet de comparer de manière homogène les officines quel que soit leur régime fiscal. Cet indicateur affiche une évolution positive de 0,3 %, pour la première fois inférieure à l'inflation.

Le poids des frais de personnel s'est largement accru, de 1,6 %, malgré le soutien du CICE. L'accord de branche prenant effet au 1er janvier 2015 prévoyait une augmentation des salaires conventionnels de 1,4 %. La stabilité des frais généraux ne peut compenser cette évolution.

La transition amorcée le 1er janvier 2015 vers un nouveau mode de rémunération ne produira ses pleins effets que sur les comptes annuels couvrant les 12 mois de l'année 2016. Donc une nouvelle fois, rendez-vous est pris pour suivre la propagation des effets de la réforme!

Bonne lecture.

## Sommaire

#### 05 Méthodologie

#### 06 Population étudiée

- 06 l Répartition des officines selon le chiffre d'affaires
- 06 I Répartition des officines selon la typologie
- 07 l Répartition des officines selon le régime d'imposition
- 07 | Répartition des officines selon le nombre de titulaires
- 07 l Répartition des officines selon la forme juridique

#### 08 Analyse de l'activité

- 08 I Évolution du C.A. hors taxes en %
- 09 I Analyse statistique de l'évolution du C.A. 2015/2014
- 09 I Évolution du C.A. 2015/2014 selon les strates de C.A. et la typologie d'officines
- 10 I Analyse et évolution du C.A. 2015/2014 par taux de TVA

### 11 Analyse des marges

- 11 I Marge moyenne HT en valeur en K€
- 11 I Évolution moyenne de la marge en valeur en %
- 12 l Taux moyen de marge brute commerciale en %
- 13 I Analyse statistique de l'évolution de la marge 2015/2014 en %
- 13 I Analyse statistique du taux de marge 2015/2014
- 13 l Taux de marge brute commerciale selon les strates de C.A. et la typologie d'officines
- 14 I Analyse et évolution de la marge 2015/2014/2013/2012 par taux de TVA

#### 15 Analyse des rentabilités

- 15 I Charges externes
- 15 I Charges externes selon les strates de C.A. et la typologie d'officines
- 15 I Impôts et taxes
- 16 | Frais de personnel
- 16 I Frais de personnel selon le nombre de titulaires et les strates de C.A.
- 17 | Performance commerciale et de gestion (PCG)
- 18 I Analyse statistique de l'évolution de la PCG 2015/2014 en %
- 18 I Performance commerciale et de gestion selon le nombre de titulaires

### 19 Analyse des résultats

- 19 I Officines à l'impôt sur le Revenu
- 19 I Officines à l'impôt sur les Sociétés

### 20 Analyse de la structure financière

- 20 | Fonds de roulement
- 20 | Besoin en fonds de roulement
- 20 l Trésorerie
- 21 I Analyse statistique de la trésorerie
- 21 I Autonomie financière
- 21 | Coût de l'endettement
- 21 l Ratios moyens des éléments du besoin en fonds de roulement

#### 22 Lexique

#### 26 KPMG en un regard

# Méthodologie

La méthodologie utilisée pour cette 24° édition est identique à celle des années précédentes.

Cette étude est réalisée à partir d'un échantillon d'officines clientes de notre cabinet.

Il se compose de pharmacies ayant clos des exercices comptables de 12 mois sur les années 2015 et 2014.

Les pharmacies ayant connu des événements impactant l'analyse comparative de leurs comptes annuels d'un exercice sur l'autre sont exclues de l'étude (changement de régime fiscal; transformation juridique: par exemple passage en structure SEL; changement de date de clôture des comptes; changement du nombre de titulaires...).

Afin d'accélérer la sortie de cette étude, les pharmacies retenues dans l'analyse ont clôturé majoritairement leurs comptes annuels courant 2015 (30 septembre 2015 par exemple), mais figurent aussi dans l'échantillon quelques exercices clos au 31 décembre 2015.

6 - Population étudiée Population étudiée - 7

# Population étudiée

### Total échantillon : 501 officines

La taille de l'échantillon analysé est à peu près stable par rapport aux échantillons des dernières années.

#### Répartition des officines selon le chiffre d'affaires

Tranche de C.A. HT	Nombre	%
< 1 100 K€	155	30,9
de 1 100 à 2 200 K€	272	54,3
> 2200 K€	74	14,8
Total	501	100

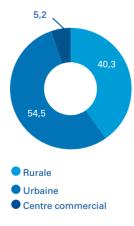
Toutes les catégories de chiffre d'affaires d'officines sont représentées, plus de la moitié étant logiquement dans la tranche intermédiaire entre 1 100 et 2 200 K€.



#### Répartition des officines selon la typologie

Zone	Nombre	%
Rurale	202	40,3
Urbaine	273	54,5
Centre commercial	26	5,2
Total	501	100

Les différentes typologies en fonction des 3 principales zones d'activités sont représentées, la classification urbaine étant majoritaire.

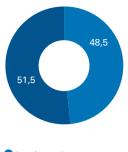


#### Répartition des officines selon le régime d'imposition

Régime	Nombre	%
Impôt sur le revenu	243	48,5
Impôt sur les sociétés	258	51,5
Total	501	100

notre étude, les structures choix quasi-systématiques d'imposition à l'IS sont de l'imposition à l'IS ces majoritaires alors qu'elles représentaient moins de 25 % il v a 6 ans encore.

Pour la première fois dans C'est la conséguence des dernières années.



Impôt sur le revenu Impôt sur les sociétés

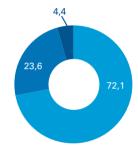
#### Répartition des officines selon le nombre de titulaires

Titulaires	Nombre	%
1	361	72,1
2	118	23,6
3 et +	22	4,4
Total	501	100

Près de 3/4 des pharmacies analysées ont un seul titulaire.

moven par officine dans notre échantillon est de 1,3. Ce chiffre est en cohérence avec les données de l'Ordre total de 21 772 officines en national des pharmaciens métropole.

Le nombre de titulaires (panorama au 1er janvier 2015), avec un rapport de 27 380 pharmaciens titulaires inscrits en section A sur un



1 titulaire 2 titulaires 3 titulaires et +

#### Répartition des officines selon la forme juridique

Forme	Nombre	%
Individuelle	128	25,5
SNC	70	14
SARL & EURL	108	21,6
SEL	195	38,9
Total	501	100

La SEL est la forme juridique utilisée dans les pharmacies de notre échantillon à près de 40 %.

Cette répartition est aussi très proche des dernières données de l'Ordre national des pharmaciens.

Cette montée en puissance des SEL se maintient à très fort rythme au détriment des exploitations en entreprise individuelle et SNC qui reculent d'autant.





8 - Analyse de l'activité Analyse de l'activité - 9

# Analyse de l'activité

nouveau régime des rémunérations.

Ce nouveau modèle de rémunération officinale est en place depuis le 1er janvier 2015.

Il intègre des honoraires de dispensation ainsi qu'un nouveau barème de MDL (Marge Dégressive Lissée) avec un plafonnement sur les médicaments chers qui n'existait pas Notre chiffre d'affaires retraité n'intègre pas auparavant.

Il s'applique par pallier avec une montée en puissance des honoraires sur 2016.

Le chiffre d'affaires des pharmacies retenu dans notre étude correspond aux ventes

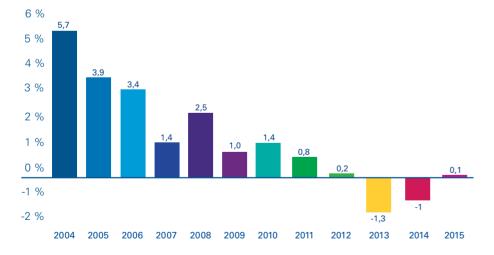
Notre analyse est bien sûr impactée par le de médicaments et de parapharmacie ainsi qu'aux prestations de service, par exemple la location de matériel médical.

sur la vente de médicaments remboursables Il comprend aussi les nouveaux honoraires de dispensation ainsi que les rémunérations des services pharmaceutiques et les rémunérations sur objectif de santé publique (ROSP), par exemple les primes génériques.

> les coopérations commerciales, notamment avec les génériques qui sont, pour le calcul de la marge, déduites des achats.

C.A. HT moyen en valeur en K€	2015	1 533,3	
C.A. 111 Hoyell ell Valeur ell Re	2014	1 531,5	
Évolution moyenne du C.A. en %	2015/2014	0,12	

#### Évolution du C.A. hors taxes en %



Après deux années de chiffre d'affaires en recul, les pharmacies de notre échantillon voient ce dernier évoluer d'environ 0,1 %. Autrement dit, une stabilité.

Toutefois, et depuis quelques années désormais, le chiffre d'affaires n'est plus un indicateur pertinent de mesure de l'activité dans le secteur de la pharmacie d'officine.

L'évolution importante de la substitution générique engendre notamment un effet de prix à la baisse qui impacte fortement le chiffre d'affaires et son évolution. L'analyse doit en tenir compte

#### Analyse statistique de l'évolution du C.A. 2015/2014 en %

Plus de la moitié des officines enregistrent une évolution de chiffre d'affaires négative.

Pour un quart d'entre elles, le recul est d'au moins 3,6 %. 10 % voient même une régression de plus de 6,6 %.

Part d'officines avec évolution négative	54,7
D90 - Décile supérieur	6,7
Q75 - Quartile supérieur	3,0
M50 - Médiane	- 0,6
Q25 - Quartile inférieur	- 3,6
D10 - Décile inférieur	- 6,6

#### Évolution du C.A. 2015/2014 selon les strates de C.A. et la typologie d'officines en %

L'effet de taille sur l'évolution du chiffre d'affaires est toujours notable : plus le chiffre d'affaires de l'officine est important, plus l'évolution de celui-ci est favorable. De même les pharmacies de centre commercial de notre échantillon progressent encore mais les autres sont en retrait.

C.A. < 1 100 K€	- 1,4
C.A. de 1100 à 2200 K€	0,2
C.A. > 2200 K€	1,4
Zone rurale	- 0,3
Zone urbaine	- 0,3
Centre commercial	3,1

10 - Analyse de l'activité Analyse des marges - 11

#### Analyse et évolution du C.A. 2015/2014 par taux de TVA

	C.A. moyen 2015 en K€	en %	C.A. moyen 2014 en K€	en %	Évolution du C.A. 2015/2014 en %
C.A. à 2,1 %	1 153,4	75,2	1 160,2	75,8	- 0,6
C.A. à 5,5 %, 7 % et 10 %	218,1	14,2	212,6	13,9	2,6
C.A. à 19,6 % et 20 %	161,8	10,6	158,6	10,4	2,0



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

Le chiffre d'affaires à taux de TVA à 2.1 % correspond aux médicaments et préparations remboursables, honoraires de dispensation compris, et représente environ 3/4 du chiffre en effet instable, comme nous l'avions noté

d'affaires total. Les ventes en valeur de ces médicaments remboursables ont régressé de 0,6 % entre 2014 et 2015.

Ce chiffre en recul pour les pharmacies de notre échantillon est en cohérence avec d'autres sources statistiques confirmant à nouveau cette SIGNITICATIVE année le recul en valeur du marché de la prescription.

Les données obtenues de l'assurance maladie sur les remboursements des médicaments délivrés en ville conservent aussi cette même tendance négative depuis 2013, traduisant l'effet des mesures de régulation (en prix et en volume) sur ce poste de dépenses.

d'affaires à taux de TVA à 5,5 %, 7 % et 10 %, rapport à 2014. ce dernier avant remplacé depuis le 1<sup>er</sup> ianvier 2014 le taux à 7 %. Ce chiffre correspond

donc principalement aux ventes de médicaments non remboursables, compléments alimentaires, dispositifs médicaux et autres produits inscrits sur la liste des produits et prestations remboursables (LPPR).

Sur ces activités, les pharmacies de notre échantillon ont progressé de façon significative à + 2,6 %, en adéquation là aussi avec les autres sources statistiques attestant d'un dynamisme du marché de l'automé-

dication sur 2015 par rapport à 2014.

Il semble néanmoins dans l'analyse que cette hausse soit purement conjoncturelle (pathologies hivernales, effet de certains déremboursements), ce marché apparaissant

> l'année dernière avec un chiffre d'affaires du non remboursable en recul.

> Les ventes à taux de TVA à 19,6 % et 20 % (ce dernier ayant remplacé le précédent au 1er janvier 2014) correspondant aux ventes de parapharmacie mais aussi de certains dispositifs et produits non remboursables et les pan-

sements, progressent aussi de facon notable

Ainsi, l'augmentation significative de ces deux dernières catégories, non remboursables et parapharmacie (représentant environ 1/4 du chiffre d'affaires total) permet de compenser le recul du remboursable et donc d'assurer la Nous regroupons pour notre analyse le chiffre stabilité du chiffre d'affaires global 2015 par

# Analyse des marges ou de la rémunération officinale

La marge (qu'on peut aussi appeler la rémunération officinale) est désormais l'indicateur le plus pertinent de mesure d'activité et de performance, beaucoup plus que le chiffre d'affaires.

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.

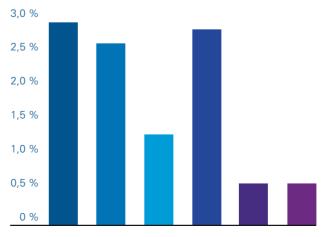
Elle intègre bien sûr depuis le 1er janvier 2015, les nouveaux honoraires de dispensation des médicaments remboursables.

#### Marge moyenne HT en valeur en K€

	Marge moyenne HT en valeur (K€)	2015	490,8
		2014	488,0

#### Évolution moyenne de la marge en valeur en %



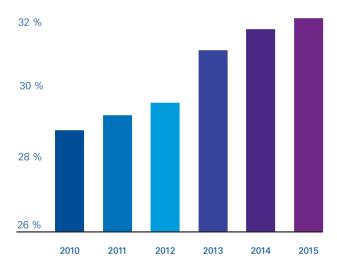


2009/2010 2010/2011 2011/2012 2012/2013 2013/2014 2014/2015

12 - Analyse des marges Analyse des marges - 13

#### Taux moyen de marge brute commerciale en %





très faiblement, comme l'année dernière de acteurs du secteur. + 0.6 %.

depuis la parution de nos études.

Il confirme de façon globale les difficultés du secteur officinal à retrouver une croissance significative et pérenne, difficultés soulevées

La marge en valeur progresse cette année depuis quelques temps désormais par tous les

Le taux de marge, indicateur ramenant la Ce pourcentage qui mesure la vraie perfor- marge en valeur au chiffre d'affaires en valeur, mance de l'officine par rapport à l'année s'élève désormais à 32 %. Il continue sa précédente, est à nouveau le plus faible hausse significative depuis plusieurs années mais nous rappelons que cette hausse n'est pas en soi un indicateur de performance, contrairement à l'évolution de la marge en

#### Analyse statistique de l'évolution de la marge 2015/2014 en %

D10 - Décile inférieur	- 6,6
Q25 - Quartile inférieur	- 3,5
M50 - Médiane	0,1
Q75 - Quartile supérieur	4,1
D90 - Décile supérieur	7,4
Part d'officines avec évolution négative	48,7

Comme l'année dernière, signe de généralisation de ces difficultés, près de la moitié des officines étudiées connaisse une évolution négative de la marge en valeur. Pour 10 % d'entre elles, cette dernière régresse même de plus de 6,6 %.

#### Analyse statistique du taux de marge 2015/2014 en %

	Taux de marge 2015 en %	Taux de marge 2014 en %
D10 - Décile inférieur	29,1	28,9
Q25 - Quartile inférieur	30,5	30,2
M50 - Médiane	31,9	31,8
Q75 - Quartile supérieur	33,7	33,5
D90 - Décile supérieur	35,1	35,2

En matière de taux de marge, les dispersions sont assez significatives mais seuls 10 % de notre échantillon ont un taux de marge inférieur à 29,1 %.

#### Taux de marge brute commerciale selon les strates de C.A. et la typologie d'officines en %

	Taux de marge 2015 en %	Taux de marge 2014 en %
C.A. < 1100 K€	32,3	31,9
C.A. de 1100 à 2200 K€	32,0	31,9
C.A. > 2200 K€	32,0	31,9
Zone rurale	32,8	32,7
Zone urbaine	31,6	31,4
Centre commercial	31,8	31,9

Les niveaux de chiffre d'affaires n'impactent pas vraiment le taux de marge.

Mais comme les années précédentes, les officines situées en zone rurale ont tendance toujours à avoir un taux de marge supérieur aux autres.

14 - Analyse des marges Analyse des rentabilités - 15

#### Analyse et évolution de la marge 2015/2014/2013/2012 par taux de TVA en %

	2015	2014	2013	2012
Marges en %	Taux de marge N	Taux de marge N-1	Taux de marge N-2	Taux de marge N-3
Total activité	32,0	31,8	31,1	29,7
Activité à 2,1 %	32,0	31,7	30,6	28,8
Activité à 5,5 %, 7 % et 10 %	33,1	33,2	33,3	34,3
Activité à 19,6 % et 20 %	30,9	31,2	31,8	32,1

Marge en valeur	Marge 2015	Marge 2014	Variation en valeur	Variation en %
Total activité	490,8	488,0	2,8	0,6
Activité à 2,1 %	369,2	368,2	1,0	0,3
Activité à 5,5 %, 7 % et 10 %	72,1	70,7	1,4	2,0
Activité à 19,6 % et 20 %	50,0	49,5	0,5	1,0

par taux de TVA.

Cette analyse sur le médicament remboursable (TVA à 2,1 %) permet de mesurer On peut donc dire que la rémunération offil'échantillon sur l'année.

On rappelle que la rémunération officinale (ou dorénavant composée de plusieurs éléments : sur les autres secteurs est meilleure :

- s'entend de la différence entre les ventes de médicaments remboursables et les achats, remises, ristournes et coopérations commerciales déduites.
- Les honoraires de dispensation des médicaments remboursables depuis le 1er janvier 2015, intégrant les honoraires de dispensation et les honoraires pour ordonnance complexe.
- La rémunération des services pharmaceutiques correspondant principalement aux concurrentiel de plus en plus marqué. objectifs de santé publique (ROSP), par exemple objectifs de substitution générique (prime générique), de télétransmission et numérisation ainsi que les entretiens pharmaceutiques protocolisés (AVK, asthme...).

Comme pour le chiffre d'affaires, l'analyse de Sur 2015, par rapport à 2014, cette rémula marge doit être affinée par secteur et donc nération sur le remboursable n'a progressé que très légèrement à + 0,3 % pour notre échantillon.

la réelle performance des pharmacies de cinale, telle que définie, sur le médicament remboursable, est restée quasi stable cette

marge) sur le médicament remboursable est En revanche, l'évolution des marges en valeur

- La marge commerciale proprement dite, qui Principalement sur le non remboursable (TVA à 5,5 % et 10 %) en progression
  - Un peu moins sur la parapharmacie (TVA à 20 %) avec une hausse de la marge en valeur de + 1 %.

Notons sur les deux derniers secteurs, à prix et marge non réglementés, la poursuite de la tendance baissière du taux de marge, attestant de la nécessité pour les pharmaciens de maîtriser leurs prix en raison du contexte

# Analyse des rentabilités

#### Charges externes en %

Charges externes / C.A. en %	2015	5,1
	2014	5,1
L	2015	1,3
Locations immobilières / C.A. en %	2014	1,3

Les charges externes ont été globalement contenues mais représentent un poste relativement faible de charges de la pharmacie.

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

	Charges ext. / C.A. 2015 en %	Charges ext. / C.A. 2014 en %
C.A. < 1100 K€	6,6	6,5
C.A. de 1100 à 2200 K€	5,0	4,9
C.A. > 2200 K€	4,5	4,5
Zone rurale	4,9	4,8
Zone urbaine	5,3	5,3
Centre commercial	6,4	6,7

L'analyse de ces charges externes en fonction des typologies d'officine nous amène aux constats habituels

- Ces charges sont plus lourdes pour les petites structures compte tenu de leur caractère souvent fixe.
- Les pharmacies en zone rurale ont le meilleur ratio en raison notamment d'un poids du poste loyer plus faible que dans les centres urbains ou, a fortiori, commerciaux.

#### **Impôts et taxes**

Ce poste (hors impôts sociétés) représente en moyenne de l'ordre de 0,5 % du chiffre d'affaires.

Il continue de diminuer cette année du fait principalement de la suppression progressive de la contribution sociale (C3S à 0,16 % du chiffre d'affaires) pour les sociétés.

16 - Analyse des rentabilités Analyse des rentabilités - 17

#### Frais de personnel

Friedrich and American (VO)	2015	168,7
Frais de personnel en valeur (K€)	2014	166,0
	2015/2014	+ 1,6
Évolution moyenne des frais de personnel en valeur en %	2014/2013	+ 1,3
	2013/2012	+ 2,3
Effectif équivalent temps plein (titulaire(s) compris)	2015	5,3
C.A.TTC / Effectif équivalent temps plein (K€)	2015	301,4
Marge / Effectif équivalent temps plein	2015	92,6

Comme chaque année dans notre étude, les Comme l'année dernière, il apparait donc que déduction, du crédit d'impôt pour la compé- rémunération de leurs équipes. titivité et l'emploi (CICE) pour les officines à l'impôt sur les sociétés.

L'évolution globale de ces frais de personnel a atteint + 1,6 % cet exercice.

+ 1,9 %, soit plus que l'évolution de la marge sur l'année à 92,6 K€.  $\dot{a} + 0.6 \%$ .

toutes les officines, a prévu une augmentation atteignait 90,1 K€ l'année précédente. de + 1.4 %.

frais de personnel s'entendent des salaires les titulaires, malgré les difficultés rencontrées bruts des équipes officinales hors titulaires, sur l'évolution des marges de leur officine, des charges sociales patronales et, venant en aient continué à assurer une progression de

> Notons sur ce point, l'apport favorable du CICE estimé à 6 K€ par officine en moyenne.

Le ratio marge sur équivalent temps plein que nous calculons désormais dans notre étude, L'analyse plus détaillée démontre que les car très pertinent pour mesurer l'activité au salaires bruts ont progressé de l'ordre de comptoir des équipes officinales, s'est élevé

Cela signifie qu'en moyenne, la marge an-On rappelle que l'accord sur la valorisation nuelle réalisée par une personne au comptoir, du point au 1er janvier 2015, étendu ensuite à dont le titulaire, s'est élevée à ce chiffre. Il

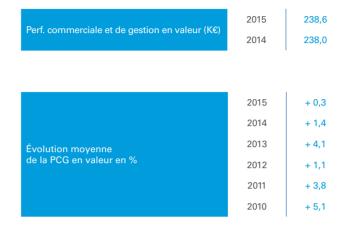
#### Frais de personnel selon le nombre de titulaires et les strates de C.A en %

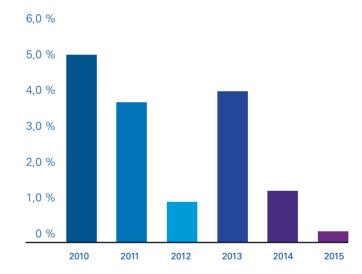
Frais de personnel / C.A. 2015	C.A. < 1100 K€	C.A. de 1100 K€ à 2200 K€	C.A. > 2200 K€
1 titulaire	10,9	11,8	11,9
2 titulaires	7,0	9,0	11,4
3 titulaires et +	5,3	9,4	11,6

Le ratio frais de personnel / chiffre d'affaires est aussi un ratio pertinent de mesure de l'activité et de la productivité au comptoir des équipes.

Nous le présentons comme chaque année en fonction à la fois du nombre de titulaires et de la strate de chiffre d'affaires de l'officine.

#### Performance commerciale et de gestion





La performance commerciale et de gestion est l'indicateur financier le plus pertinent pour mesurer la rentabilité de l'officine et son évolution.

Les performances des officines de notre échantillon ne sont pas satisfaisantes, la PCG n'évoluant que de + 0,3 % cette année.

C'est l'évolution la plus faible enregistrée depuis la réalisation de nos études. Elle est cependant logique.

Compte tenu de la faible progression de la marge, on ne pouvait en effet s'attendre à des progressions supérieures d'autant plus que, nous l'avons vu, les officinaux ont continué à assurer une progression des salaires de leurs équipes.

18 - Analyse des rentabilités Analyse des résultats - 19

#### Analyse statistique de l'évolution de la PCG 2015/2014 en %

	Évolution PCG 2015/2014
D10 - Décile inférieur	- 16,2
Q25 - Quartile inférieur	- 8,2
M50 - Médiane	- 0,5
Q75 - Quartile supérieur	7,2
D90 - Décile supérieur	16,0
Part d'officines avec évolution négative	50,5

Très inquiétant aussi, plus de la moitié des officines de notre échantillon voient désormais leur rentabilité évoluer négativement, cette part ne représentant qu'environ 1/3, il y a 3 ans.

Notons aussi que les écarts entre le niveau de performance des différentes officines analysées restent très importants.

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

	PCG / C.A. 2015	PCG / C.A. 2014
1 titulaire	14,5	14,5
2 titulaires	17,7	17,5
3 titulaires et +	16,8	17,3

Le calcul habituel 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

Les résultats nets des bilans en valeur, leur évolution, leur taux par rapport aux chiffres d'affaires doivent être calculés en fonction du régime IR / IS de l'officine. Mais de façon générale, ces résultats sont restés quasiment stables d'une année sur l'autre.

#### Officines à l'impôt sur le revenu

Résultat moyen en valeur (K€)	2015	112,1	+ 0,6 %
	2014	111,4	
Taux moyen de résultat / C.A. en %	2015	7,7	
	2014	7,6	

#### Officines à l'impôt sur les sociétés

Résultat moyen en valeur (K€)	2015	84,0	+ 1,2 %
	2014	83,0	
Taux moyen de résultat / C.A. en %	2015	5,3	
	2014	5,2	
Évolution du poste salaire et charges	2015	99,9	
sociales titulaires (K€)	2014	97,9	
Salaire et charges pour 1 titulaire	2015	72,4	

20 - Analyse de la structure financière Analyse de la structure financière - 21

## Analyse de la structure financière

#### Fonds de roulement

5 1 1 1 (10)	2015	94,7
Fonds de roulement en valeur (K€)	2014	85,5
Couverture financements stables /	2015	109,8
Valeurs immobilisées en %	2014	108,8

#### Besoin en fonds de roulement

Besoin en fonds de roulement en valeur (K€)	2015	7,8
	2014	5,6
Couverture passif circulant /	2015	96,1
Actif circulant en %	2014	97,2

#### **Trésorerie**

Tránsparia en valeum (KC)	2015	86,8
Trésorerie en valeur (K€)	2014	79,8

Malgré des évolutions de rentabilité dégradées, les structures financières des officines analysées restent saines.

Les fonds de roulement restent, en effet, positifs et permettent de couvrir un besoin en fonds de roulement toujours très faible. Ainsi les trésoreries moyennes dégagées sont positives.

#### Analyse statistique de la trésorerie

	Trésorerie 2015
D10 - Décile inférieur	- 11,0
Q25 - Quartile inférieur	14,0
M50 - Médiane	54,0
Q75 - Quartile supérieur	123,1
D90 - Décile supérieur	236,0
Part d'officines avec évolution négative	13,0 %

À la date d'établissement de leurs comptes, Cela ne signifie pas néanmoins que les autres une trésorerie négative, proportion en très cours d'exercice. légère progression sur ces dernières années.

13 % des officines étudiées font apparaître n'ont pas connu un découvert ponctuel en

#### Autonomie financière

onds propres / Endettement total (Dettes à LT + dettes différées + découvert), en %

Ce ratio signifie que pour les officines de notre Pour information, le montant moyen de capital échantillon, le montant de leurs ressources restant dû sur les emprunts des officines propres est très supérieur à leur endettement. analysées ressort à 415 K€.

#### Coût de l'endettement

Frais financiers(\*) / Performance commerciale et de gestion en %

(\*) Intérêt des emprunts + autres charges financières

#### Ratios moyens des éléments du besoin en fonds de roulement

	2015	7,7
Crédit clients	2014	7,6
Out all to some to a some	2015	39,9
Crédit fournisseurs	2014	39,1
Detailed de stade	2015	45,4
Rotation du stock	2014	44,7
0/ du cha da sangan ant au C.A. UT	2015	8,9
% du stock par rapport au C.A. HT	2014	8,8

Tous ces ratios sont toujours très stables d'une année sur l'autre, aucune évolution structurelle n'étant intervenue pouvant les impacter.

22 - Lexique Lexique

### Lexique

#### Taux de marge brute commerciale (% du C.A.)



Ce ratio calcule la différence entre le prix de vente et le coût d'achat d'un produit. C'est donc le solde qui reste à l'officine pour couvrir ses frais et rémunérer le service rendu. Ce taux de marge retraite également les coopérations commerciales ainsi que les nouvelles rémunérations sur objectifs de santé.

#### Charges externes (% du C.A.)



Ce ratio calcule le rapport entre les charges externes, qui par nature sont essentiellement des charges fixes (loyers, assurances, honoraires, frais postaux et télécommunications, services bancaires...) et le chiffre d'affaires réalisé par l'officine.

#### Frais de personnel (% du C.A.)



Ce ratio calcule le rapport entre les frais de personnel et le chiffre d'affaires. On entend par frais de personnel, les salaires bruts et les charges sociales patronales des équipes salariées de l'officine. Ils ne comprennent pas les salaires et charges sociales des gérants et titulaires.

#### Performance commerciale et de gestion (% du C.A.)



Ce ratio mesure la performance économique globale. Il est la résultante de l'activité commerciale (C.A. généré et marges dégagées), du poids des charges externes et frais de personnel (salaires, charges sociales patronales).

Il est souhaitable, bien évidemment, que ce ratio soit le plus élevé possible.

Le résultat obtenu à ce niveau n'est pas influencé par les cotisations sociales du ou des titulaires, par la situation ou la politique financière (générant des produits et charges financières), par la politique d'investissement (générant des amortissements, notamment ceux liés aux frais d'établissement), par les éléments exceptionnels (traduits dans les produits et les charges exceptionnels) et, enfin, dans certains cas, par l'impôt sur les sociétés. Tous ces postes viennent effectivement en déduction pour donner le résultat comptable.

#### Fonds de roulement

C'est la différence entre les financements stables (capitaux propres et dettes à long terme), qui apparaissent au passif du bilan, et les biens stables (fonds de commerce, investissements et immobilisation financière), qui figurent à l'actif.

Le fonds de roulement doit être suffisant pour couvrir le besoin en fonds de roulement.

#### Besoin en fonds de roulement

Les délais de stockage ainsi que les délais d'encaissement des créances clients génèrent un besoin de financement. Le besoin est diminué (voire annulé) par les délais accordés par les fournisseurs. La différence est appelée "besoin en fonds de roulement".

#### **Trésorerie**

C'est la différence entre le fonds de roulement, la caisse et les placements à court terme (trésorerie positive) et les découverts bancaires et éventuelles dettes différées (trésorerie négative).

#### Durée de rotation du stock (en jours)

	(Stock début + stock fin) $\times$ nombre de jours
Calcul =	2
	Achats HT

Ce ratio de rotation mesure le délai d'immobilisation, en jours d'achat qu'il représente, et facilite les comparaisons dans le temps ou avec d'autres officines. Mais l'objectif est d'équilibrer son stock de manière à répondre à la demande, sans pénaliser la trésorerie de l'officine.

#### Durée du crédit client (en jours)

Calcul =	Comptes clients × nombre de jours
Calcul =	Chiffre d'affairesTTC

Ce ratio mesure la durée que mettent en moyenne les clients pour régler leurs dettes. En officine, le dû tiers payant (caisses primaires, mutuelles) représente la majeure partie des encours clients.

#### Durée du crédit fournisseur (en jours)

Calcul =	Comptes fournisseurs × nombre de jours
Calcul =	AchatsTTC

Ce ratio mesure la durée que l'officine met en moyenne pour régler ses fournisseurs.



26 - KPMG en un regard KPMG en un regard KPMG en un regard - 27

### KPMG en un regard

### KPMG, leader de l'audit, du conseil et de l'expertise comptable en France



implantations



professionnels

932

millions d'euros de chiffre d'affaires

#### KPMG compte plus de 70 000 clients en France parmi lesquels :



**200** 

sociétés cotées ou faisant appel public à l'épargne



47 000

TPE, artisans, commerçants et professions libérales



Près de 30 %

des PME de plus de 50 salariés



6 000

références dans les collectivités publiques



6 500

associations et acteurs de l'Économie Sociale et Solidaire



1 400

officines qui nous font confiance

#### KPMG, un partenaire impliqué...

Aujourd'hui, le réseau Professions de Santé de KPMG vous propose

- Des collaborateurs dédiés à votre secteur répartis sur toute la France
- Plus de 7 000 professionnels de la santé clients, dont 1 400 pharmaciens
- Des relations fortes avec les élus de l'Ordre, les syndicats professionnels, les facultés de pharmacie, et la presse professionnelle
- Des conférences tout au long de l'année près de chez vous sur l'actualité réglementaire et des conseils pour optimiser la performance de votre officine
- Des publications reconnues par la profession
- Des formations en gestion spécifiques à la pharmacie

#### ... Et qui vous accompagne tout au long de vos projets

#### Reprise d'une officine

Nos professionnels analysent, prévoient et vous assistent dans la concrétisation de votre opération : étude de faisabilité, élaboration des prévisions financières et d'exploitation, identification et recherche des financements, choix du statut juridique et fiscal de votre officine, conseil sur le statut du titulaire, au regard de sa situation professionnelle et personnelle, accompagnement dans la relation avec les partenaires extérieurs : banques, administrations, etc.

#### Développement

Nous vous aidons à améliorer votre organisation administrative et comptable, nous analysons et produisons votre information, afin d'optimiser la gestion de votre officine. Nous établissons et suivons périodiquement un tableau de bord d'activité et de rentabilité. Nous positionnons vos performances en lien avec nos moyennes professionnelles annuelles et vous proposons des axes d'amélioration.

#### **Cession - Transmission**

Nous évaluons, calculons les incidences fiscales de la cession, nous vous assistons dans votre négociation et nous analysons vos revenus futurs : retraite, rente, etc. En cas de transmission de l'officine, notamment dans un cadre familial, nous analysons et optimisons les différents montages juridiques et fiscaux possibles.

# Notes

#### kpma.fr

#### Contacts

#### **KPMG**

Tour EQHO 2, avenue Gambetta 92066 Paris La Défense Cedex

Tél. : +33 (0) 1 55 68 86 66 Fax: +33 (0) 1 55 68 86 60

#### Responsables Nationaux du réseau Professions de Santé

Patrick Bordas

Tél.: +33 (0) 1 55 68 95 00 pbordas@kpmg.fr

Joël Vellozzi

Tél.: +33 (0) 4 96 20 53 60 jvellozzi@kpmg.fr

#### **NORD**

Fabrice Cukiermann 03 21 14 71 50 fcukiermann@kpmg.fr



#### **EST**

Alexandre Joly 03 87 95 61 87 aioly@kpmg.fr

Laurence Stoerkel 03 88 18 23 00 Istoerkel@kpmg.fr Jean-Philippe Vernel 03 24 33 25 57 ipvernel@kpmg.fr



#### **RHONE-ALPES/ AUVERGNE BOURGOGNE** FRANCHE-COMTÉ

Isabelle Montjaux 04 74 50 31 80 imontjaux@kpmg.fr

Pierre Plouznikoff 03 80 78 86 10 pplouznikoff@kpmg.fr



#### **SUD-EST**

Joël Vellozzi 04 96 20 53 60 ivellozzi@kpmg.fr



#### **SUD-OUEST**

Antoine Chabalier 05 65 77 28 28 achabalier@kpmg.fr



#### **OUEST**

Victor Lechable 02 99 17 20 00 vlechable@kpmg.fr

Claire Morisset 05 49 73 55 55 cmorisset@kpmg.fr Sylvie Pasquier

02 28 07 05 00 spasquier@kpmg.fr



#### **NORMANDIE**

Virginie Doublet 02 33 88 36 38 vdoublet@kpmg.fr

Nadège Giffault 02 32 25 26 10 ngiffault@kpmg.fr

Ronan Rannou 02 35 52 68 60 rrannou@kpmg.fr



#### **PARIS & CENTRE**

Véronique Budin 03 44 55 97 00 vbudin@kpmg.fr **Emmanuel Leroy** 01 56 95 46 80 eleroy@kpmg.fr



#### **DÉPARTEMENTS** FRANCAIS D'AMÉRIQUE

Gilles Defert 05 96 71 25 92 gdefert@kpmg.fr

Alain Roglin 05 90 32 59 59 aroglin@kpmg.fr

#### **DIRECTION NATIONALE GESTION SOCIALE (FACILIO®)**

Patrick Bordas 01 55 68 95 00 pbordas@kpmg.fr

Pascale Lefevre 01 55 68 95 03 plefevre@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 Les informations contenties dans de document sont o total general et ne sont pas describes à taiten les particularies d'unit personne du d'international court passible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons grantir que ces informations seront toujours exactes à une date utlérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG France est le membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse ("KPMG International"). KPMG International ne propose 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.

© 2016 KPMG France. KPMG France désigne un ensemble de sociétés opérationnelles juridiquement distinctes. KPMG France est le membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Le nom KPMG et le logo sont des marques déposées ou des marques de KPMG International. Imprimé en France

Référence : Etude pharmacie - Code : 1515 - Mars 2016 Réalisation : Communication - VM Communication Crédits photos : Shutterstock - Fotolia

