Étude

KPMG Pulse

Pharmacies : Moyennes Professionnelles 2024

32ème Édition

KPMG

kpmg-pulse.fr

Édito

LA PHARMACIE D'OFFICINE, UNE ANNÉE 2023 DE RETOURNEMENT ?

Cette 32e édition de nos Moyennes Professionnelles Pharmacies, réalisée grâce aux analyses des Experts de KPMG, vient réaffirmer notre présence auprès de nos clients pharmaciens.

A l'heure où nous publions cette étude, nous constatons que les résultats exceptionnels des années 2021 et 2022 ne se sont pas poursuivis en 2023.

Force est de constater que sous la pression de l'inflation, nos clients vont devoir s'adapter à une situation économique complexe où la rémunération officinale n'a pas progressé aussi rapidement que les charges et les salaires.

L'évolution de notre système de santé offre un rôle toujours plus important aux officines mais leur donne-t-on les moyens de cette ambition ?

L'année 2023 se traduit par un retournement brutal des ratios d'exploitation. Pour répondre aux défis de la profession, le pharmacien va devoir trouver des relais de croissance rentables. C'est la préservation de la rémunération officinale qui est en jeu.

Bonne lecture !

Emmanuel LEROY
Associé KPMG
Leader National Santé

Sommaire

Introduction et méthodologie 3

Population étudiée 7

Analyse de l'activité 13

Analyse des marges 21

Analyse des rentabilités 31

Analyse des résultats 39

Analyse de la structure financière 43

En synthèse 49

CHAPITRE 1

Introduction et méthodologie

CHAPITRE 1

Introduction et méthodologie

Introduction

Vocation première de notre étude

- Permettre aux officines clientes de KPMG de mieux appréhender leurs performances financières.
- Apporter un outil de travail aux experts santé de KPMG qui accompagnent nos clients pharmaciens.

De façon complémentaire

- Notre étude permet aussi d'apporter un éclairage sur la situation économique du secteur officinal en France et sur son évolution.

Prudence nécessaire dans l'extrapolation nationale

- De par l'échantillon analysé, l'étude n'a pas vocation à refléter la totalité des situations économiques du secteur.
- Il s'agit souvent de présentations de moyennes mais les dispersions sont aussi prises en compte avec déciles et médianes.

Échantillon représentatif néanmoins

- Grâce au maillage géographique national de KPMG.
- En raison de la part de marché de KPMG significative dans toutes les typologies d'officine.

> Cette étude permet d'apporter une analyse actualisée et précise de la situation économique du secteur pour aider les pharmaciens à se projeter dans leur croissance et développement.

Emmanuel Leroy
Associé KPMG
Leader National
Santé

Méthodologie

Population étudiée
1 600
pharmacies

Échantillon retenu
811
officines

- Echantillon limité à des pharmacies ayant clos un exercice de 12 mois sur les années 2023 et 2022.
- Exclusion des officines nouvellement rachetées, cédées, ayant fait l'objet d'un changement de régime juridique et fiscal, ayant connu une modification substantielle d'exploitation, ayant changé de date de clôture des comptes…
- Officines de toutes tailles, typologies et formes juridiques et fiscales interrogées par les experts des 200 bureaux KPMG.
- Analyse des comptes annuels et des données économiques complémentaires.
- Démarche qui s'appuie sur une méthodologie rigoureuse avec une prise en compte d'informations au-delà de la seule liasse fiscale.
- Attention, la majorité des officines analysées ont un exercice clos en cours d'année mais figurent aussi dans l'échantillon des 31/12.

CHAPITRE 2

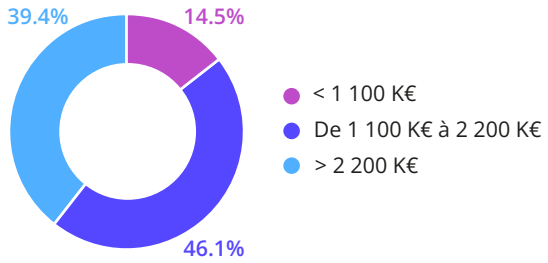
Population étudiée

CHAPITRE 2

Population étudiée

Répartition des officines selon le chiffre d'affaires

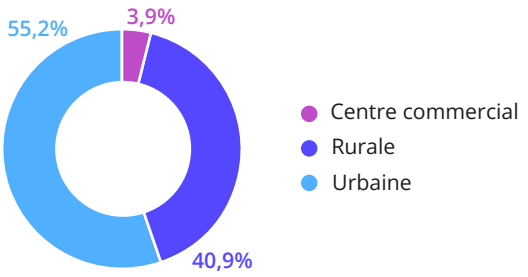
Tranches de C.A. HT	Nombre	%
< 1 100 K€	118	14,5
de 1 100 K€ à 2 200 K€	374	46,1
> 2 200 K€	319	39,4
Total	**811**	**100**



Tous les niveaux de chiffre d'affaires d'officines sont représentés, la majorité étant logiquement dans la tranche intermédiaire que nous avons retenue, entre 1 100 K€ et 2 200 K€ HT par an.

Répartition des officines selon la typologie

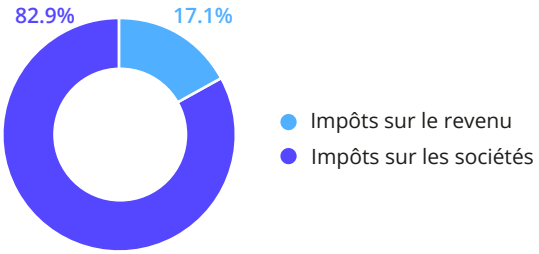
Zone	Nombre	%
Centre commercial	32	3,9
Rurale	332	40,9
Urbaine	447	55,2
Total	**811**	**100**



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

Répartition des officines selon le régime d'imposition

Régime	Nombre	%
Impôts sur le revenu	139	17,1
Impôts sur les sociétés	672	82,9
Total	**811**	**100**



Près de 83 % des officines de notre échantillon sont soumises à l'impôt sur les sociétés (I.S.), la tendance à la prépondérance des structures I.S. est très clairement installée. La baisse du taux de l'I.S. valide ce choix.

> Le choix quasi-systématique de la fiscalité I.S. rend en effet à terme les structures à l'I.R. très minoritaires ; l'I.R. ne concerne désormais que les officines anciennes, désendettées et en voie de transmission.

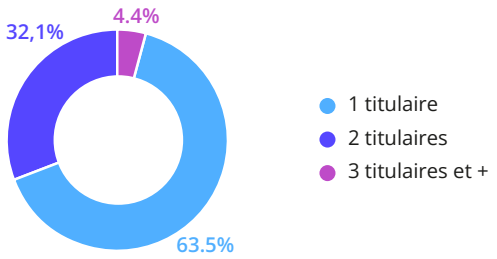
Claire Henry
Associée KPMG
Experte Santé

L'impôt sur les sociétés

- Plus favorable en période d'endettement, car dans une structure soumise à l'I.R., l'impôt sur le revenu est basé **sur la totalité du bénéfice,** y compris sur la partie du capital remboursé aux organismes financiers.
- Le titulaire dans une structure soumise à l'I.S. ne paiera son impôt sur le revenu que sur la rémunération effectivement perçue.
- Permet une meilleure optimisation de la gestion fiscale (choix rémunérations, distributions de dividendes...).
- **Le taux d'I.S. reste à un niveau** de 25% malgré la situation actuelle des finances publiques. Le taux à 15% s'applique désormais sur les 42 500 premiers euros de bénéfice.

Répartition des officines selon le nombre de titulaires

Titulaires	Nombre	%
1	515	63,5
2	260	32,1
3 et +	36	4,4
Total	**811**	**100**

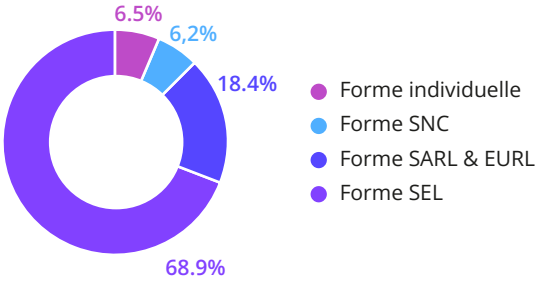


Le nombre de titulaires moyen par officine dans notre échantillon est de 1,44.

Ce chiffre est en cohérence avec les données de l'Ordre National des Pharmaciens (panorama au 1er janvier 2023) avec un rapport de 24 913 pharmaciens titulaires inscrits en section A sur un total de 20 142 pharmacies en métropole, soit un ratio de 1,2.

Répartition des officines selon la forme juridique

Forme	Nombre	%
Indiviuelle	53	6,5
SNC	50	6,2
SARL & EURL	149	18,4
SEL	559	68,9
Total	**811**	**100**



La forme juridique de la SEL est majoritaire dans notre échantillon.

La part des SARL/EURL reste désormais stable.

Les entreprises individuelles et les SNC continuent leur recul historique et sont, à terme, en voie de marginalisation à l'instar des structures I.R.

Cette répartition des officines selon la forme juridique est aussi très proche des dernières données de l'Ordre National des Pharmaciens.

La SEL

Plan juridique : Responsabilité limitée.

Plan fiscal : La plupart du temps, la fiscalité est à l'I.S. et donc génère un avantage important quand on doit rembourser l'emprunt.

Plan professionnel : Seule la SEL permet d'avoir un capital détenu par des pharmaciens extérieurs ; c'est-à-dire des pharmaciens titulaires en section A exploitant une officine par ailleurs.

Plan patrimonial : Seule la SEL peut être détenue par un holding SPFPL (Société de Participation Financière des Professions Libérales).

D'un point de vue pratique cette structure juridique est devenue la norme dans les nouvelles installations.

La SPFPL

Une SEL peut être détenue par une société holding SPFPL (Société de Participation Financière des Professions Libérales), contrairement aux autres types de sociétés qui ne le peuvent pas.

L'utilisation de la société holding permet, notamment, d'acheter des parts d'une société qui exploite le fonds de commerce officinal dans des conditions fiscales beaucoup plus avantageuses. Elle permet aussi d'envisager des **montages patrimoniaux**, par exemple des apports-cessions de titres entre la SEL d'exploitation et la SPFPL holding.

CHAPITRE 3

Analyse de l’activité

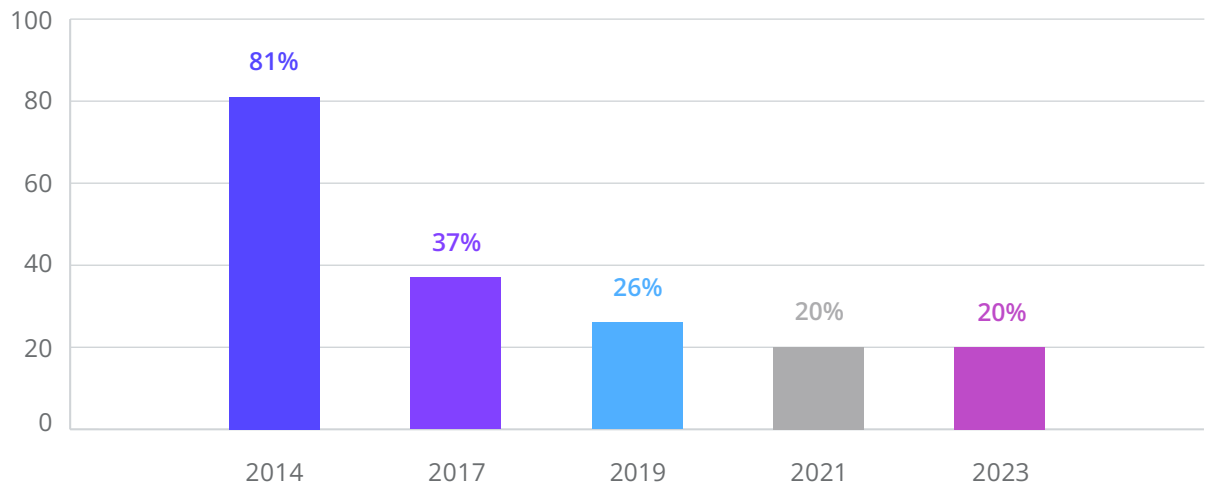
CHAPITRE 3

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, avec une diminution très forte de la part de la marge règlementée dans la rémunération du pharmacien.

Part de la marge réglementée dans la rémunération du pharmacien



Chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires retraité		
Ventes de médicaments, dispositifs médicaux, compléments alimentaires et parapharmacie	+	Honoraires de dispensation ROSP Services Nouvelles missions (COVID)
En moins des achats pour l'analyse économique		~~Rétrocessions~~ ~~Coopérations commerciales~~ ~~Ristournes~~

Les honoraires de dispensation

Ils sont effectifs depuis le 01/01/2015, date de la mise en place du nouveau mode de rémunération de l'officine.

Celui-ci prévoit une **répartition du revenu** entre du chiffre d'affaires générant une marge (MDL= Marge dégressive lissée, en fonction des tranches de prix du médicament) et une part forfaitaire (donc indépendante du prix du médicament) représentée par des honoraires par conditionnement (à la boîte) et pour ordonnance complexe.

La baisse de la MDL, qui s'est stabilisée depuis 2020 doit être compensée par la **revalorisation des nouveaux honoraires** institués à compter du 01/01/2019 :

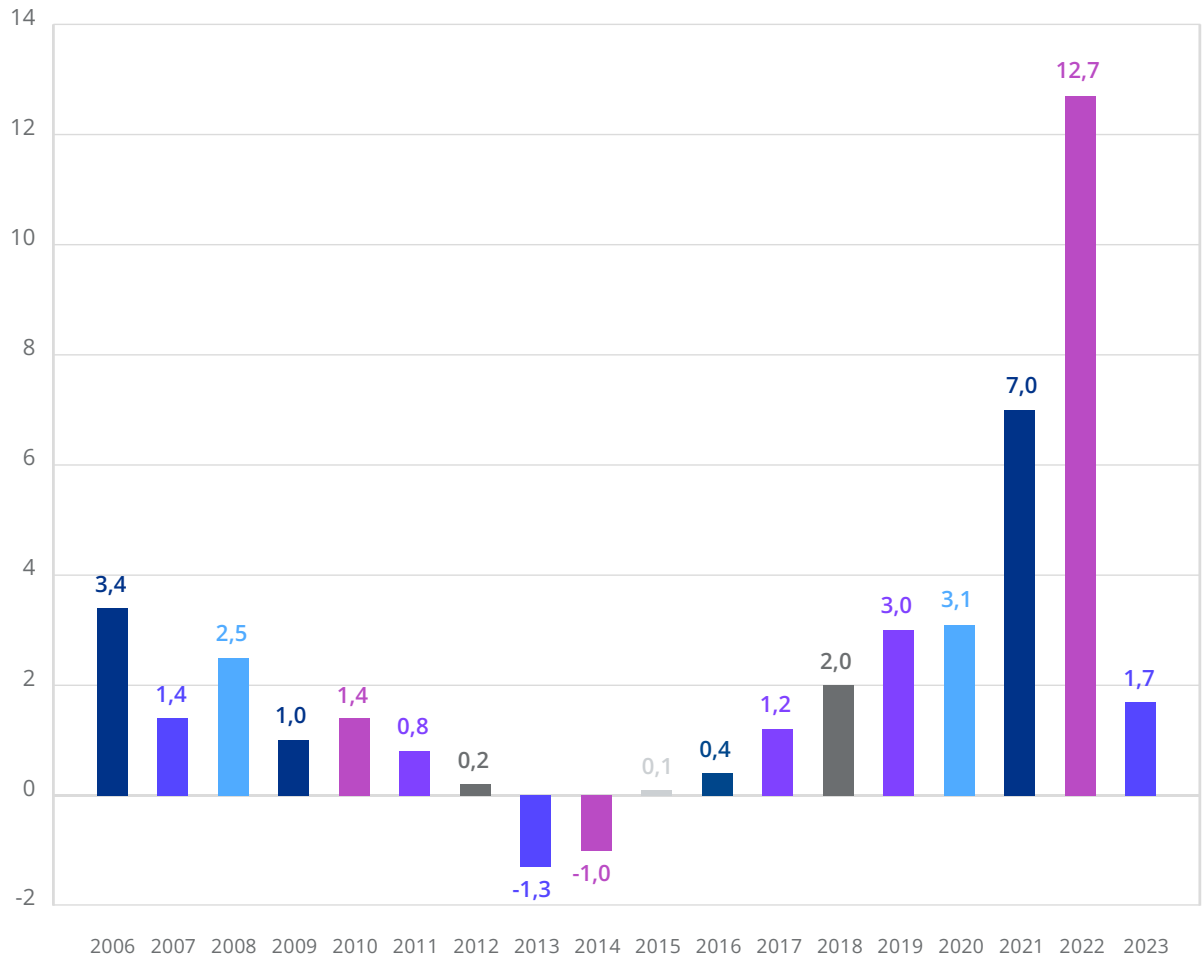
- Honoraires pour toute ordonnance
- Honoraires pour ordonnance avec médicaments spécifiques
- Honoraires pour ordonnances jeunes enfants et personnes âgées

Chiffre d'affaires et évolution

	C.A. HT moyen en valeur en K€	Évolution 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 typologies d'officines en %

C.A < 1 100 K€	-1,4
C.A. de 1 100 K€ à 2 200 K€	2,1
C.A > 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.

Comme l'année dernière, nous avons isolé le chiffre d'affaires relatif aux nouvelles missions liées à la 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 %	Évolution 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.

	C.A. moyen 2023 en K€	En %	C.A. moyen 2022 en K€	En %	Évolution 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 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.

	C.A. moyen 2023 en K€	En %	C.A. moyen 2022 en K€	En %	Évolution 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.

	C.A. moyen 2023 en K€	En %	C.A. moyen 2022 en K€	En %	Évolution 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**

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.

Didier Vanhamme
Associé KPMG
Expert Santé

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

En synthèse, cette augmentation du chiffre d'affaires global est à interpréter avec grande prudence car cette année l'évolution s'appuie aussi sur les ventes de médicaments chers qui laissent une faible rémunération aux pharmaciens.

Si la progression moyenne s'établit à 1,7 %, en retraitant les activités liées à la COVID la progression reste soutenue, avec une évolution de + 6,8 %.

> En outre, il faut insister sur le caractère parfois éphémère d'un montant de ventes augmenté « artificiellement » par des délivrances exceptionnelles de produits très chers, la pérennité n'étant pas toujours assurée.
>
> Cela confirme bien que le chiffre d'affaires n'est plus l'indicateur essentiel à retenir dans l'analyse de la performance d'une officine.

Nadège Giffault
Directrice de Mission
Experte Santé KPMG

CHAPITRE 4

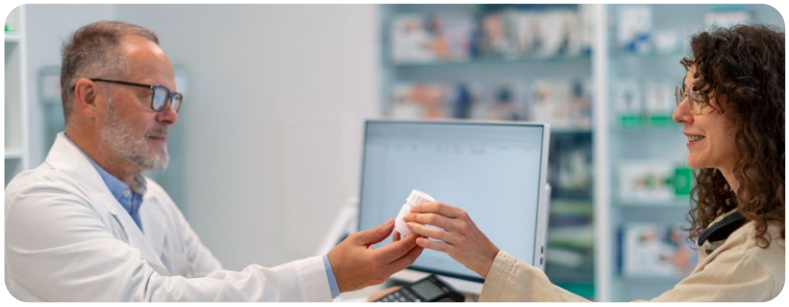
Analyse des marges ou de la rémunération officinale

CHAPITRE 4

Analyse des marges ou de la rémunération officinale

La marge

L'analyse de la marge dans une définition élargie, que l'on peut également appeler la rémunération officinale, devient désormais indispensable pour mesurer de façon pertinente l'activité et la performance.



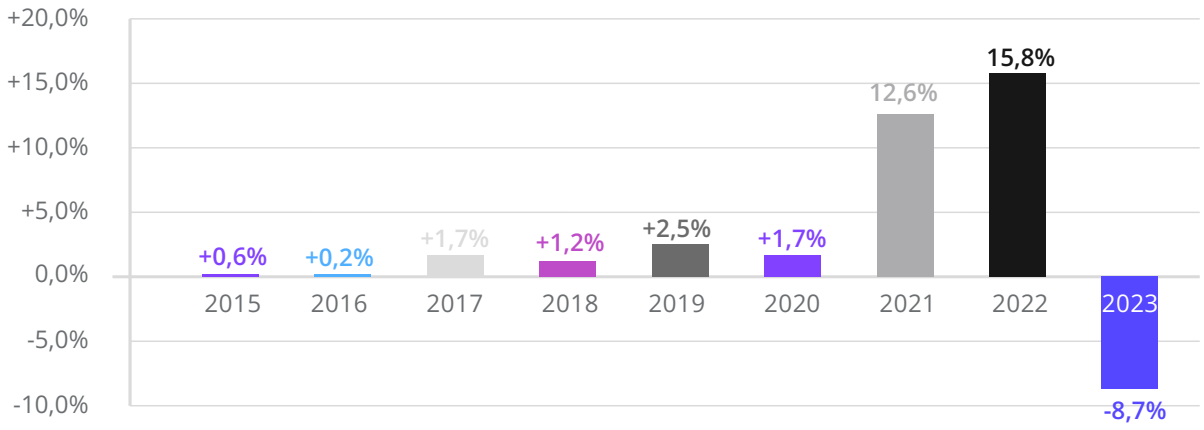
La marge, ou rémunération officinale, s'entend de la **différence entre les ventes de tous les produits dans la pharmacie et ses achats.**

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

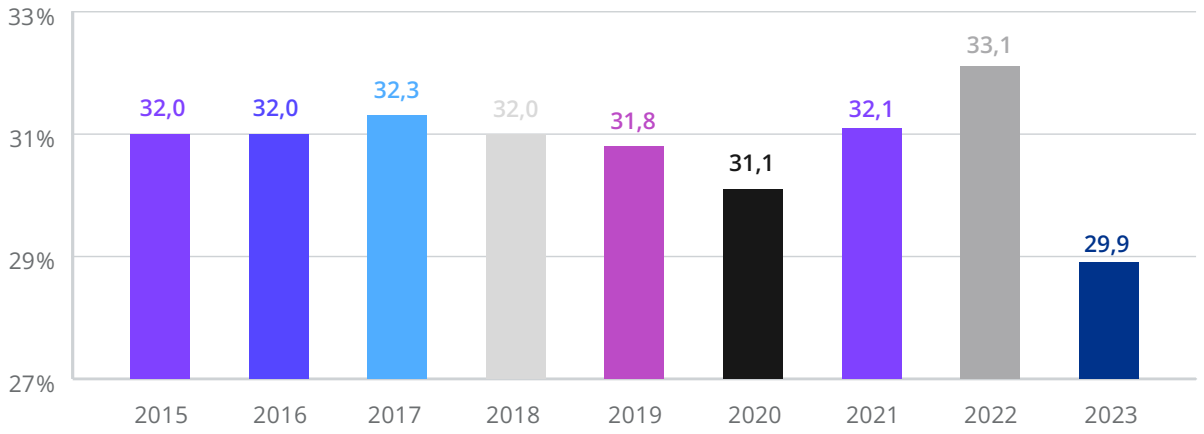
Marge et évolution

	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.

Taux moyen de marge brute commerciale en %



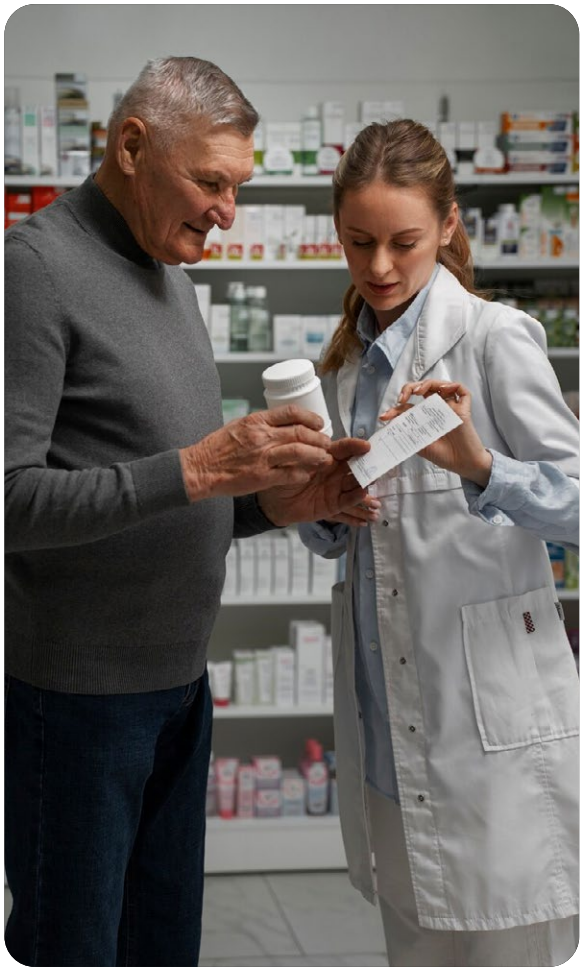
Le taux de marge s'élève désormais à 29,9 %.

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 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.



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 < 1 100 K€	31,1	31,6
CA de 1 100 K€ à 2 200 K€	29,7	32,7
CA > 2 200 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 chiffre 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.

Marges en %	2023 Taux de marge N	2022 Taux de marge N-1	2021 Taux de marge N-2	2020 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 les médicaments remboursables

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). À 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.

Marges en %	2023 Taux de marge N	2022 Taux de marge N-1	2021 Taux de marge N-2	2020 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

Cette marge sur le remboursable et les nouvelles missions liées à la COVID, telle que nous l'avons définie, a diminué de 12,4 % sur cet exercice ce qui est très élevé et se justifie par un arrêt des missions liées à la COVID et une augmentation des ventes de médicaments chers.

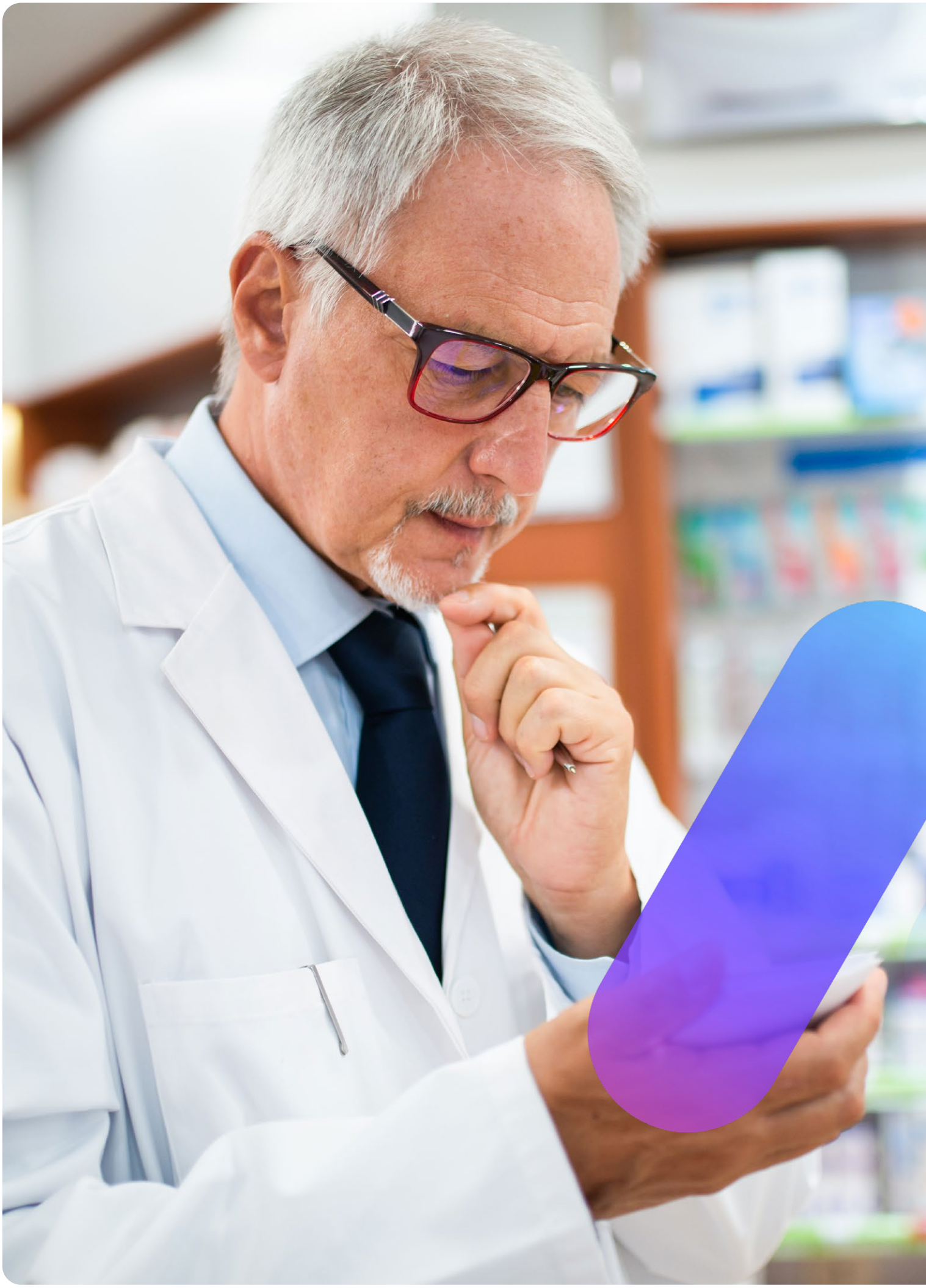
Analyse et évolution pluriannuelle de la marge par taux de T.V.A.

Marges en %	2023 Taux de marge N	2022 Taux de marge N-1	2021 Taux de marge N-2	2020 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

Sur les activités non remboursables et parapharmacies, les marges en valeur évoluent de manière très diverse :

- - 1,1 % pour le selfcare qui voit son taux de marge baisser à 31,9 %.
- + 7,3 % pour la parapharmacie au sens large qui elle affiche un taux de marge également en baisse de 31,0 %.



CHAPITRE 5

Analyse des rentabilités

CHAPITRE 5

Analyse des rentabilités

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
C.A. < 1 100 K€	7,1	6,9
C.A. de 1 100 K€ à 2 200 K€	5,7	5,4
C.A. > 2 200 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 (CFE) qui devrait encore progresser dans les années à venir.

Frais de personnel

Frais de personnel en valeur (K€)	**2023**	**252,8**
	2022	**234,0**
Évolutions moyennes 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	C.A. < 1 100 K€	C.A. de 1 100 K€ à 2 200 K€	C.A. > 2 200 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).

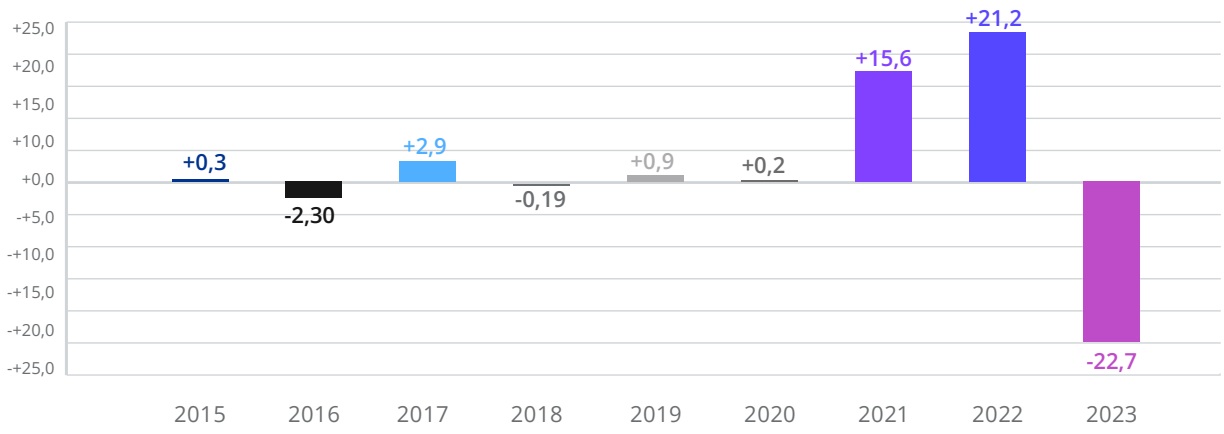
Il fait **abstraction du coût social** du ou des titulaires et du mode d'imposition de l'officine (I.R. ou I.S.).

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

Performance commerciale et de gestion (PCG)

	Performance 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 2023/2022 en %

	Évolution 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 %

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.

	PCG / C.A. 2023	PCG / C.A. 2022
1 titulaire	12,3	16,2
2 titulaires	14,4	18,8
3 titulaires	14,4	19,6

L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE)

Il est égal à la performance commerciale et de gestion, de laquelle sont soustraites les rémunérations et charges sociales du ou des titulaires.

> Cet indicateur est aussi utilisé pour la mesure de la rentabilité des pharmacies. Toutefois, il est moins pertinent dans la comparaison de performance des officines car il dépend des modalités de rémunération du titulaire, elles-mêmes impactées par la forme juridique et fiscale.
>
> En revanche, il est très pertinent pour évaluer la valeur d'une officine en fonction de sa rentabilité économique. Dans ce cas pour l'évaluation, cet excédent brut d'exploitation est calculé à partir d'une rémunération normative du titulaire.

Arnaud Pierre
Manager
Expert Santé KPMG

CHAPITRE 6

Analyse des résultats

CHAPITRE 6

Analyse des résultats

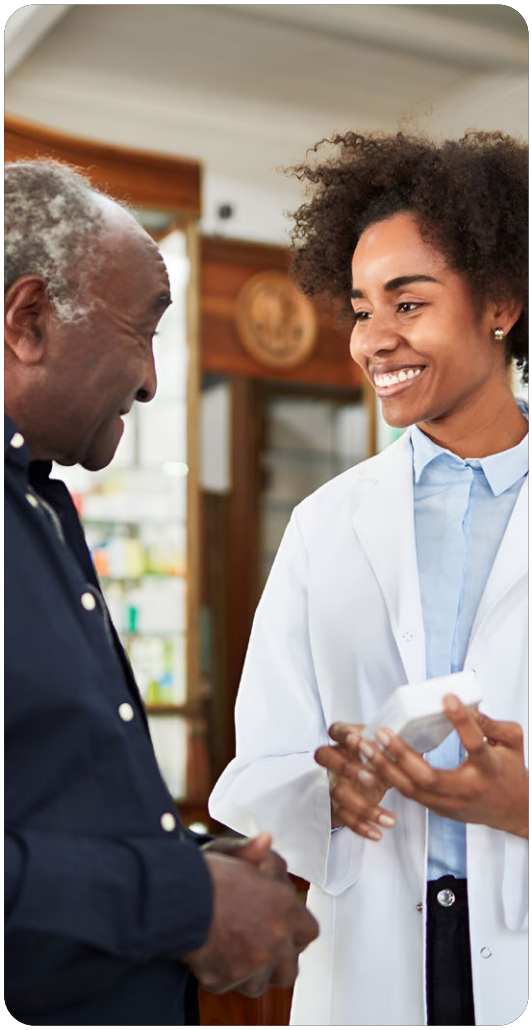
Les résultats nets des comptes des officines de notre échantillon ont été catégorisés en fonction du régime fiscal impôts sur le revenu / impôts sur les sociétés de l'officine.

Officines à l'impôt sur le revenu (I.R.)

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

Un résultat qui baisse 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 (I.S.)

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.

	2023	2022
Résultat moyen en valeur (K€)	107,0	186,8
Taux moyen de résultat / C.A. en %	4,6	8,2
Évolution du poste salaire et charge sociales titulaires (K€)	132,4	131,5
Salaire et charges pour 1 titulaire	82 K€	/

CHAPITRE 7

Analyse de la structure financière

CHAPITRE 7

Analyse de la structure financière

Fonds de roulement

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.

	Besoin en fonds de roulement en valeur (K€)	Couverture financements stables / Valeurs immobilisées en %
2023	214,9	117,1
2022	243,6	119,4

Besoin en Fonds de Roulement

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€.

	Besoin en fonds de roulement en valeur (K€)	Couverture passif circulant / Actif circulant en %
2023	17,8	93,6
2022	13,3	94,9

Ratios moyens des éléments du besoin en fonds de roulement

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.

	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

Trésorerie

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

Les trésoreries 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 trésoreries.

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.

CHAPITRE 8

En synthèse

CHAPITRE 8

En synthèse

Synthèse économique et financière

Lors de la présentation de nos dernières moyennes professionnelles en 2023 nous constations 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.

KPMG Pulse

Emmanuel Leroy
Associé KPMG
Leader National Santé

Hafsa Azzi
Chargée Marketing/Communication
Réseau Santé KPMG

kpmg-pulse.fr

KPMG Pulse est l'offre KPMG pour les TPE/PME.

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.

© 2024 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] Crédits photo : Adobe Stock, Pexels etc. à la suite des mentions légales.