



Les statistiques de la pharmacie 2022

*Une étude réalisée sur la base des comptes clôturés
au 31/12/2021 d'un panel de 203 pharmacies*



Un mot d'introduction

- MBM, qui sommes nous ?
 - Fiduciaire spécialisée en pharmacies et médecins
 - Une maîtrise des spécificités
 - Des outils sur mesure (tableau de bord, ... etc)
 - Des missions (achats/ventes, plans financiers, ... etc)
 - Deux implantations : Bruxelles (Auderghem) et Namur (Jambes)

- Un site internet remis à jour

<https://www.MBM.be>

- Information sur les services MBM
- Articles, news et publications régulièrement ajoutées
- Section relative au service d'achats/ventes
 - 9 pharmacies à vendre actuellement

- Une newsletter qui paraît 10x par an

- Envoyé par e-mail
- Articles ensuite disponibles sur le site internet



S'abonner à
notre newsletter
mensuelle

- Une présence réactualisée sur les réseaux sociaux



Vue d'ensemble de l'année 2021



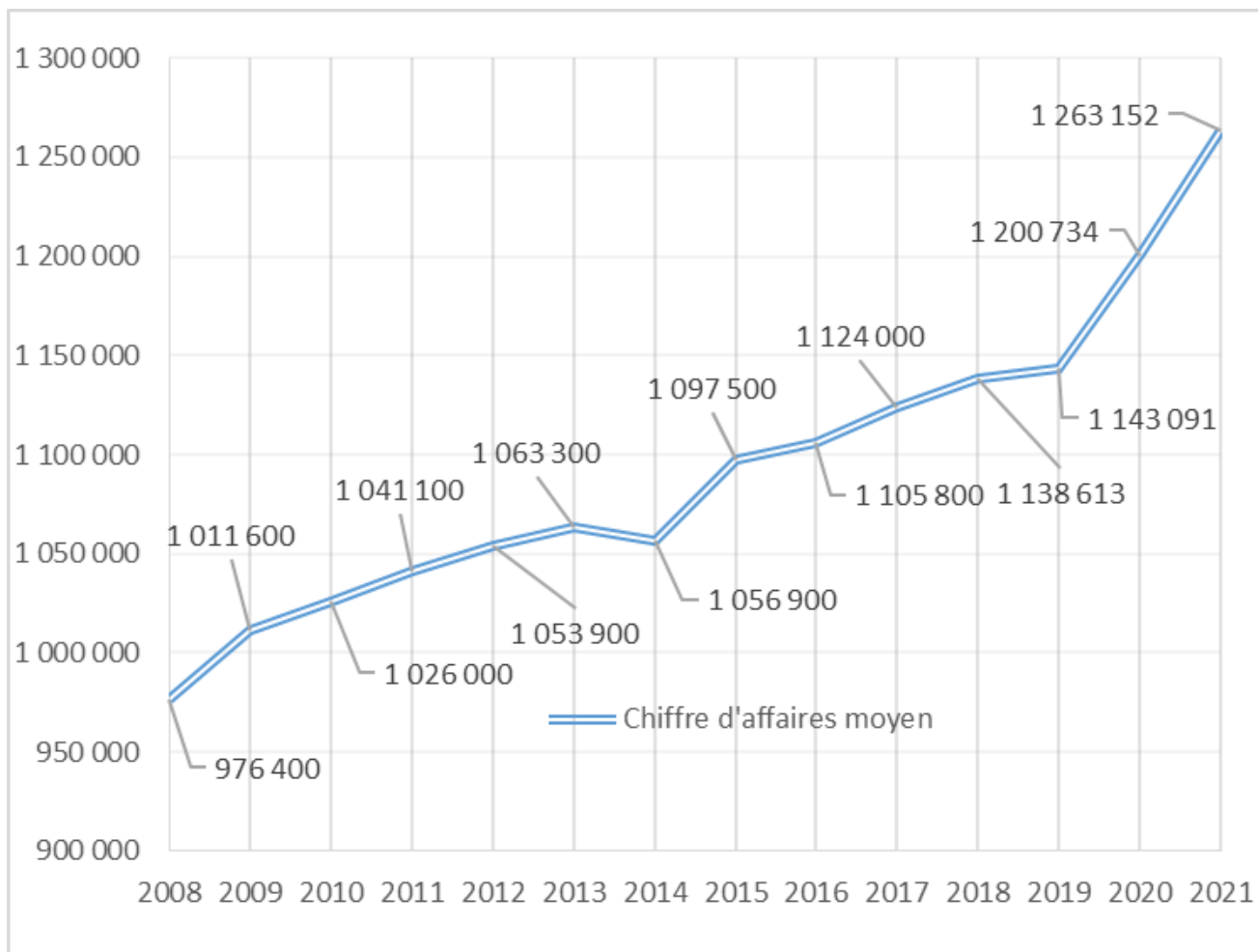
2021	STATISTIQUES GENERALES			
	Moyenne		Maximum	Minimum
	(EUR)	%	%	%
<i>Analyse de la marge</i>				
Chiffre d'affaires avec bénéfice	1 263 152			
Chiffre d'affaires sans bénéfice	23 941	1,7%	24,2%	0,0%
Achats de marchandises	(906 269)			
Marge Brute	380 824	29,9%	45,3%	20,8%
Ristournes clients	2,2%		11,2%	0,0%
Ristournes fournisseurs	5,0%		13,0%	0,8%
Marge Nette	398 503	31,1%	44,8%	18,3%

2020	STATISTIQUES GENERALES			
	Moyenne		Maximum	Minimum
	(EUR)	%	%	%
<i>Analyse de la marge</i>				
Chiffre d'affaires avec bénéfice	1.200.734			
Chiffre d'affaires sans bénéfice	23.840	1,8%	24,0%	0,0%
Achats de marchandises	(874.188)			
Marge Brute	350.386	28,9%	42,1%	21,2%
Ristournes clients	2,1%		6,7%	0,2%
Ristournes fournisseurs	5,1%		11,5%	0,8%
Marge Nette	373.468	30,5%	43,1%	20,9%

Donc, en terme de chiffres, plutôt une bonne année...

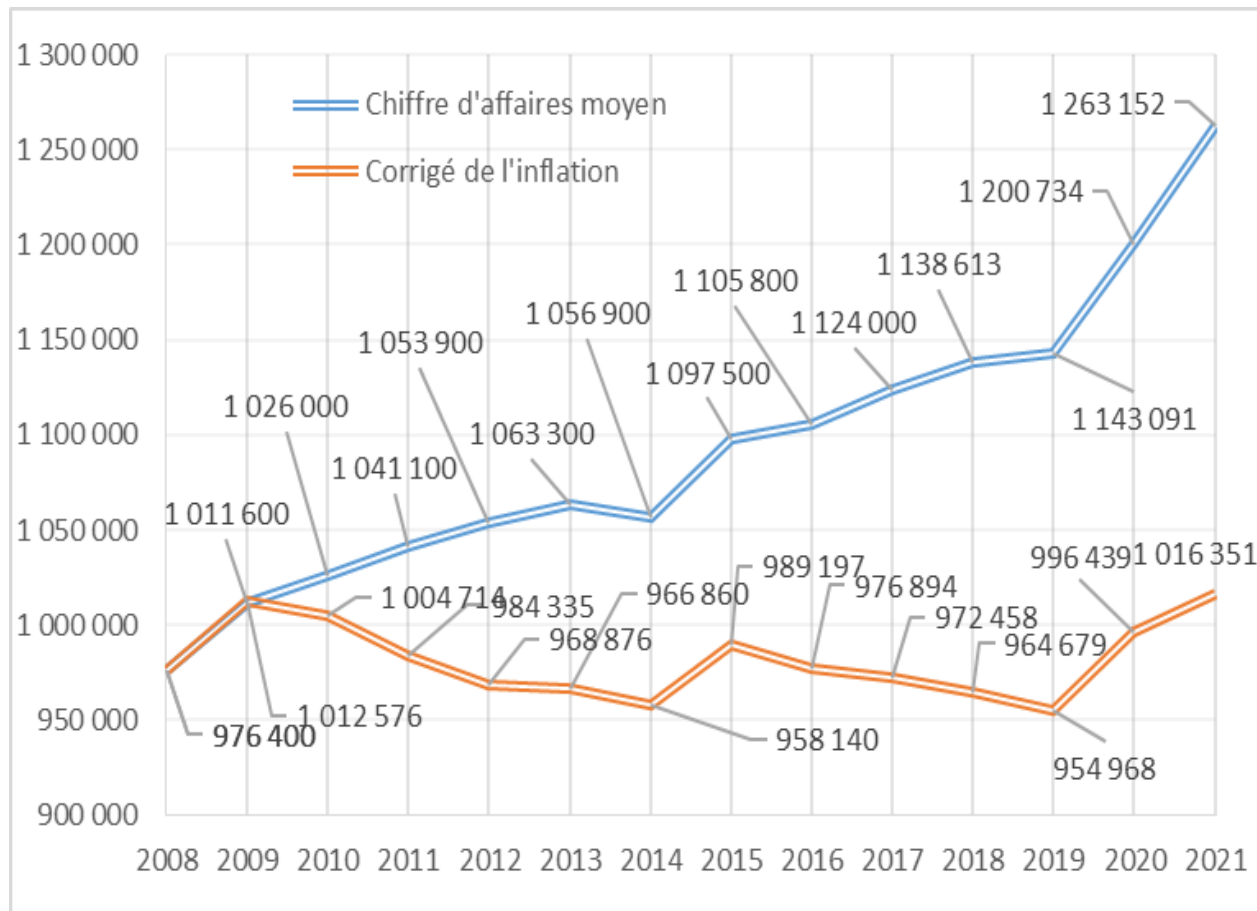
- Un CA moyen en hausse de 4,9% par rapport à 2020 (déjà en hausse de 5,0% vs 2019)
- Une marge brute moyenne à 29,9% (28,9% en 2020) : **+ 1%**
- Une marge nette moyenne à 31,1% (30,5% en 2020) : **+ 0,6%**

Evolution du chiffre d'affaires



Année	Chiffre d'affaires	Evolution
2008	976 400	
2009	1 011 600	3,6%
2010	1 026 000	1,4%
2011	1 041 100	1,5%
2012	1 053 900	1,2%
2013	1 063 300	0,9%
2014	1 056 900	-0,6%
2015	1 097 500	3,8%
2016	1 105 800	0,8%
2017	1 124 000	1,6%
2018	1 138 613	1,3%
2019	1 143 091	0,4%
2020	1 200 734	5,0%
2021	1 263 152	5,2%
moyenne		2,0%

Maintenant avec l'inflation



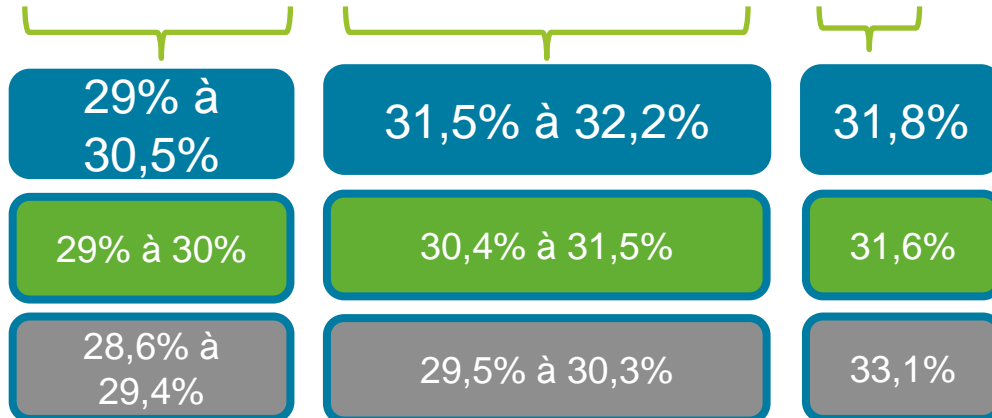
Année	Inflation	Evolution
2008		
2009	-0,1%	3,6%
2010	2,2%	1,4%
2011	3,5%	1,5%
2012	2,8%	1,2%
2013	1,1%	0,9%
2014	0,3%	-0,6%
2015	0,6%	3,8%
2016	2,0%	0,8%
2017	2,1%	1,6%
2018	2,1%	1,3%
2019	1,4%	0,4%
2020	0,7%	5,0%
2021	3,2%	5,2%
moyenne	1,7%	2,0%

Analyse de la marge et la nécessité d'un découpage en strates de chiffre d'affaires



MOYENNES PAR STRATES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

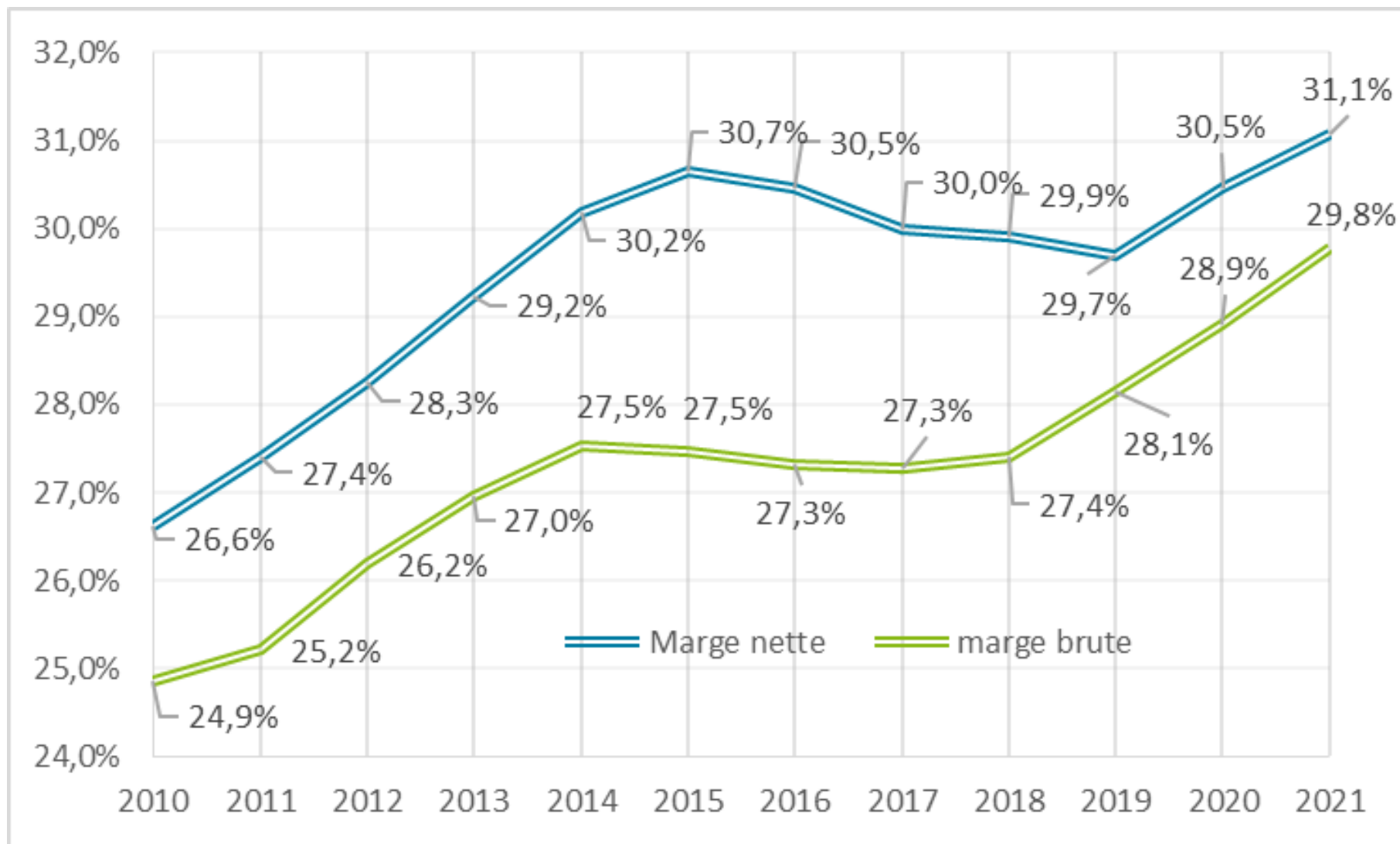
La marge nette	CA < 400	400 < CA < 600	600 < CA < 800	800 < CA < 1.000	1.000 < CA < 1.500	1.500 < CA < 2.000	CA > 2.000	Moyenne
	%	%	%	%	%	%	%	%
CA sans bénéfice	0,0%	1,4%	1,3%	2,7%	1,4%	1,4%	2,8%	1,7%
Marge Brute	26,9%	29,3%	27,9%	30,3%	30,0%	30,5%	31,0%	29,8%
Ristournes clients	0,6%	1,7%	1,9%	2,1%	2,2%	2,5%	3,4%	2,2%
Ristournes fournisseurs	1,3%	4,2%	4,0%	5,4%	5,2%	5,8%	5,7%	5,0%
Marge Nette	26,0%	30,5%	29,0%	32,2%	31,5%	32,2%	31,8%	31,1%



Versus, en 2020 :

Versus, en 2019 :

Analyse de la marge : un peu d'histoire ...



Analyse de la marge : une pharmacie n'est pas l'autre ...



MOYENNES PAR STRATES DE CHIFFRE D'AFFAIRES								
La marge nette	CA < 400	400 < CA < 600	600 < CA < 800	800 < CA < 1.000	1.000 < CA < 1.500	1.500 < CA < 2.000	CA > 2.000	Tout
	%	%	%	%	%	%	%	
Marge nette Minimum	18,3%	22,5%	23,2%	26,0%	21,6%	27,8%	21,2%	18,3%
Marge nette Maximale	30,4%	42,8%	36,8%	44,8%	43,1%	43,3%	39,4%	44,8%
Ecart	12,1%	20,4%	13,7%	18,8%	21,5%	15,6%	18,2%	26,5%
Marge nette moyenne	26,0%	30,5%	29,0%	32,2%	31,5%	32,2%	31,8%	31,1%

Versus, en 2020 : 29,3% 30,1% 29,0% 31,0% 30,4% 31,5% 31,6% 30,5%

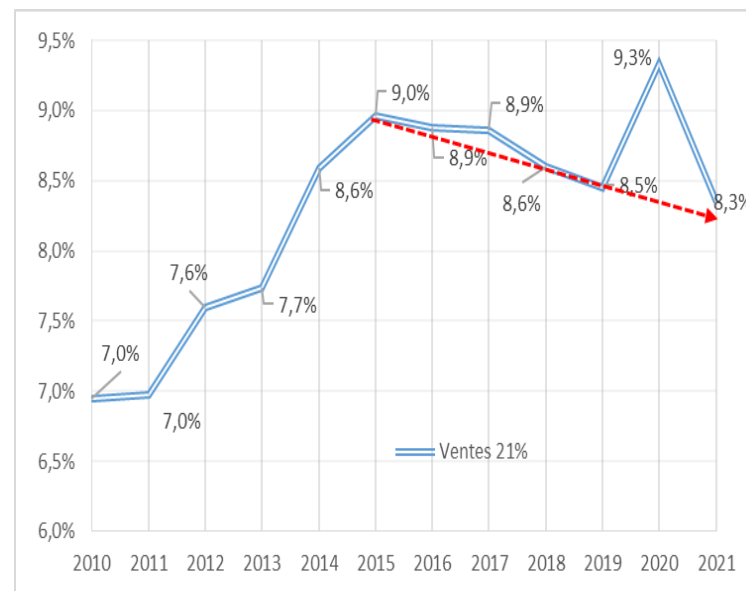
Versus, en 2019 : 29,4% 29,0% 28,6% 30,0% 29,5% 30,3% 33,1% 29,7%

→ Prudence dans les valeurs des pharmacies !

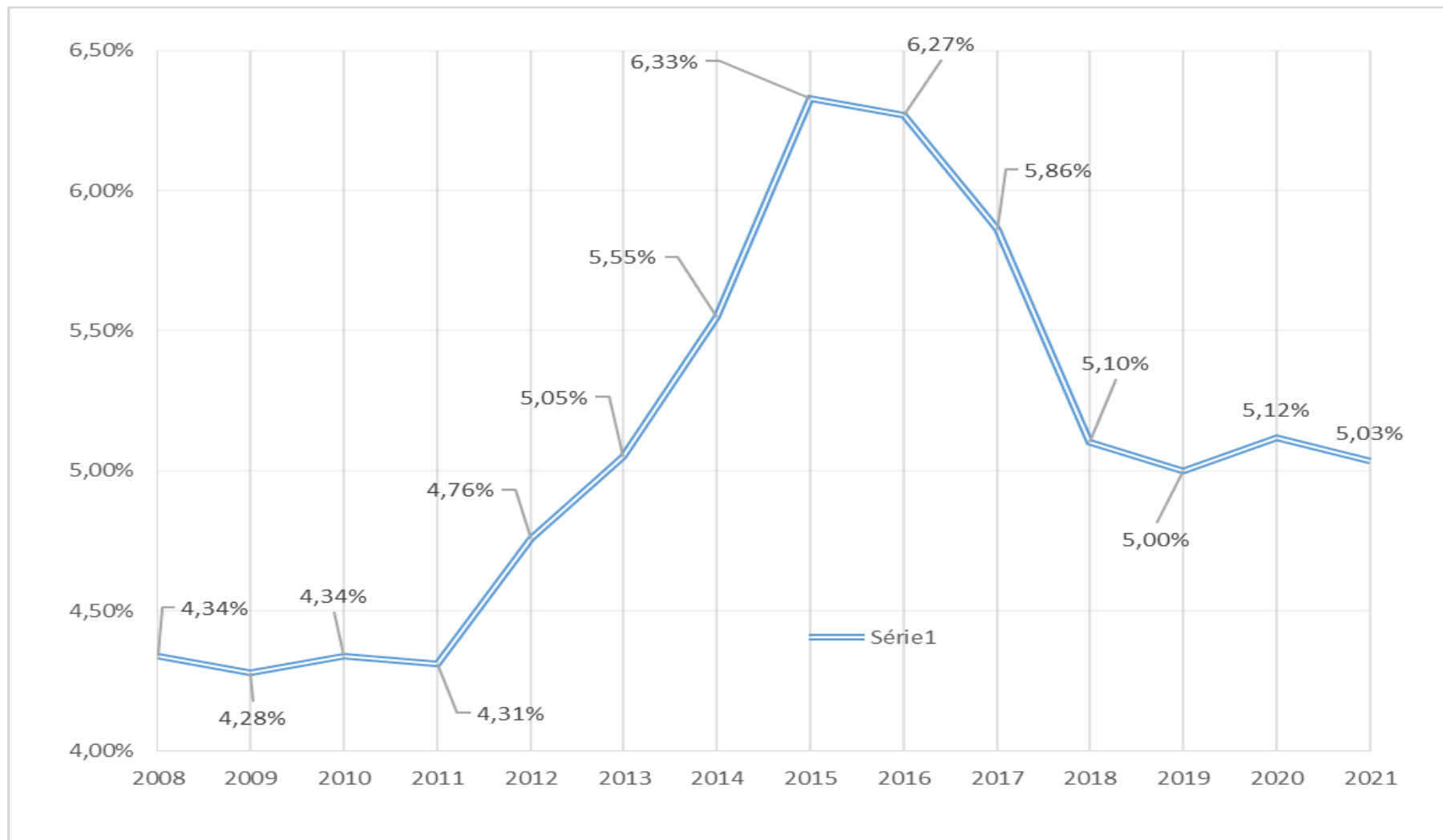
Le chiffre d'affaires, plongeons dans plus de détail : le mix produit



		MOYENNES PAR STRATES DE CHIFFRE D'AFFAIRES							
Le "MIX PRODUITS"	CA < 400	400 < CA < 600	600 < CA < 800	800 < CA < 1.000	1.000 < CA < 1.500	1.500 < CA < 2.000	CA > 2.000	Moyenne	
	%	%	%	%	%	%	%	%	
CA 21% en 2021	5,3%	6,9%	7,7%	8,6%	8,3%	8,8%	9,9%	8,3%	
2020	6,2%	7,4%	8,9%	10,4%	9,3%	9,3%	11,5%	9,3%	
CA 6% en 2021	94,7%	93,1%	92,3%	91,4%	91,7%	91,2%	90,1%	91,7%	
-> produits normaux	47,7%	46,7%	45,6%	46,2%	46,6%	47,6%	45,4%	46,4%	
-> produits chers	12,0%	10,5%	10,2%	9,9%	9,9%	10,2%	10,9%	10,2%	
-> produits chers	40,3%	42,8%	44,1%	43,9%	43,5%	42,3%	43,7%	43,4%	



Les ristournes fournisseurs et grossistes : un peu d'histoire ...



Les ristournes fournisseurs et grossistes : plus en détail



REMISE MOYENNE TOUS FOURNISSEURS (%)					
Strate de Chiffre d'affaires	2018	2019	2020	2021	2021 VS 2020
< 500 K EUR	4,1%	4,1%	3,0%	1,6%	-45,7%
de 500 à 1.000 K EUR	4,8%	4,8%	4,9%	4,6%	-7,5%
de 1.000 à 1.500 K EUR	5,2%	4,9%	5,1%	5,2%	2,3%
> 1.500 K EUR	5,9%	6,0%	5,8%	5,8%	-0,2%
Moyenne	5,1%	5,0%	5,1%	5,0%	-1,6%

REMISE MOYENNE GROSSISTES (%)					
Strate de Chiffre d'affaires	2018	2019	2020	2021	2021 VS 2020
< 500 K EUR	3,2%	2,9%	2,1%	1,7%	-19,4%
de 500 à 1.000 K EUR	3,1%	3,3%	3,2%	2,9%	-9,9%
de 1.000 à 1.500 K EUR	3,2%	3,1%	3,2%	3,3%	2,0%
> 1.500 K EUR	3,3%	3,7%	3,4%	3,4%	1,5%
Moyenne	3,2%	3,2%	3,3%	3,1%	-4,6%

Les frais de fonctionnement



MOYENNES PAR STRATES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Les frais de fonctionnement en % du Chiffre d'affaires	CA < 400	400 < CA < 600	600 < CA < 800	800 < CA < 1.000	1.000 < CA < 1.500	1.500 < CA < 2.000	CA > 2.000	Moyenne
	%	%	%	%	%	%	%	%
S&B divers	10,0%	6,7%	6,3%	5,8%	5,0%	4,4%	4,4%	5,5%
Frais de personnel	3,6%	5,6%	7,1%	9,8%	7,9%	9,7%	10,4%	8,3%

Spécifique « micro »

Petites pharmacies

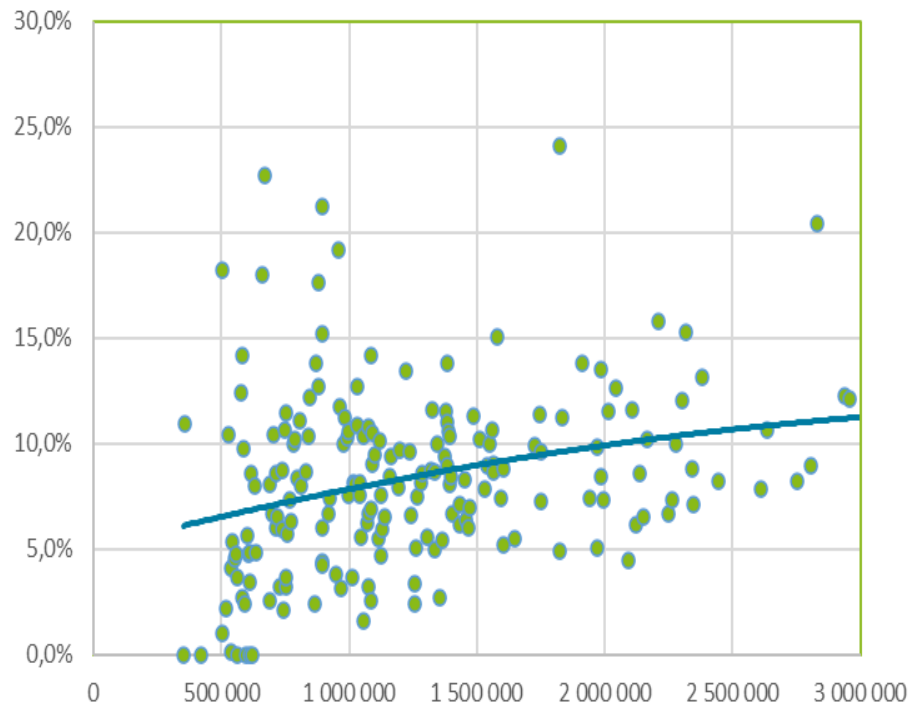
Moyennes pharmacies

Grandes pharmacies

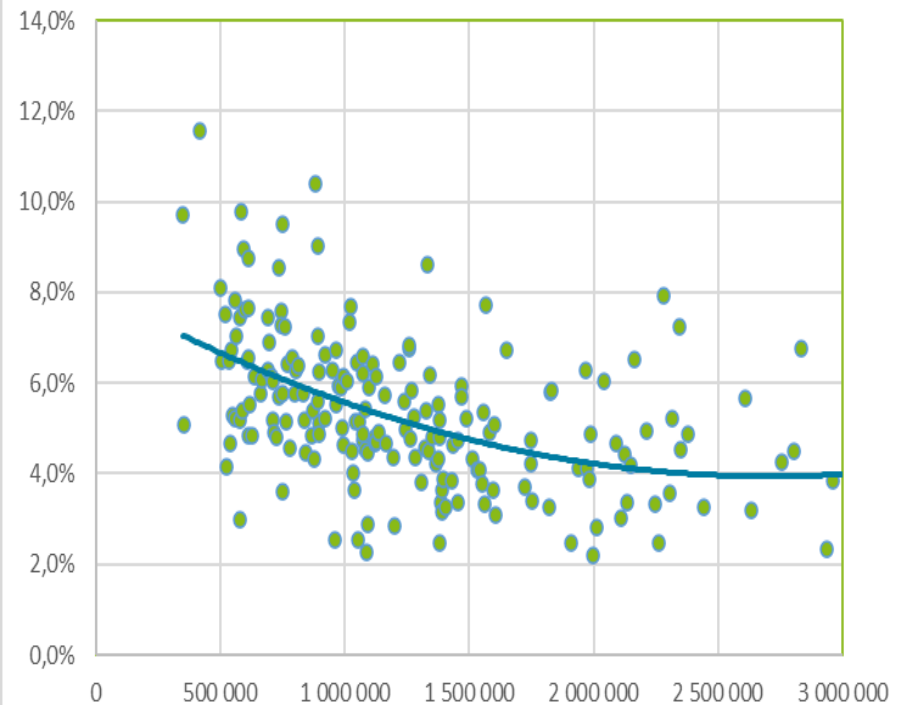
Les frais de fonctionnement : les économies d'échelle



Frais de personnel fonction du Chiffre d'affaires



Frais généraux fonction du Chiffre d'affaires



Le stock impacté par la crise Corona



		MOYENNES PAR STRATES DE CHIFFRE D'AFFAIRES						
Stock (en % du CA)	CA < 400	400 < CA < 600	600 < CA < 800	800 < CA < 1.000	1.000 < CA < 1.500	1.500 < CA < 2.000	CA > 2.000	Tout
	%	%	%	%	%	%	%	%
Stock	12,5%	10,6%	10,2%	10,1%	10,4%	9,8%	10,8%	10,4%

2021

		MOYENNES PAR STRATES DE CHIFFRE D'AFFAIRES						
Stock (en % du CA)	CA < 400	400 < CA < 600	600 < CA < 800	800 < CA < 1.000	1.000 < CA < 1.500	1.500 < CA < 2.000	CA > 2.000	Tout
	%	%	%	%	%	%	%	%
Stock	14,6%	9,8%	13,1%	12,0%	11,4%	10,1%	11,8%	11,6%

2020

		MOYENNES PAR STRATES DE CHIFFRE D'AFFAIRES						
Stock (en % du CA)	CA < 400	400 < CA < 600	600 < CA < 800	800 < CA < 1.000	1.000 < CA < 1.500	1.500 < CA < 2.000	CA > 2.000	Tout
	%	%	%	%	%	%	%	%
Stock	15,6%	10,9%	11,5%	11,2%	11,3%	10,0%	11,5%	11,3%

2019

Un œil sur 2022



Evolution du chiffre d'affaires

Et la marge ?

Le marché de l'achat-vente en 2022

BRUXELLES :

- Toujours bas.
- Les prix ont baissé en 2021 et ne se relèvent pas.
- # pharmacies à vendre > # acheteurs potentiels

RESTE DU PAYS :

- (encore) Stable mais frémissement de rupture
- Mais pour combien de temps ?

SAUF ... potentiel individuel de croissance
et/ou arrivée de nouveaux acteurs !

Le marché de l'achat-vente en 2021 et 2022



○ Le contexte

- Années 2020 et 2021 éprouvantes pour les pharmaciens
- Pénurie de personnel qui s'aggrave
- Clients stressés/stressants
- ...

○ Un marché influencé par les banques

- Faiblesse des fonds propres
- Dépendance de la durée du crédit (en réduction)
- Taux d'intérêts en forte hausse

En guise de conclusion : la vision MBM pour le futur



En 2021,
nous disions :

Regroupements de
pharmacies

Ancrage local

Services

Tension sur les
valeurs

A présent :

Idem



Associations



Investir dans
l'humain

Associations & investir dans l'humain



Associations

- Pharmacie détenues en association par plusieurs pharmaciens
- But :
 - Réduire les effets de la pénurie de personnel
 - Partager les responsabilités
- Mais écueil inévitable de toute association de personne

Investir dans l'humain

- Soigner son attractivité
- Choyer son personnel
- Se former au management RH

Encore beaucoup de choses à dire

Nous adaptons l'analyse à votre dossier individuel !

MERCI DE VOTRE ATTENTION !

