



## Actualité

### Gestion de l'officine

# Comparez-vous en ligne avec vos confrères!

Les experts-comptables du réseau Exco présentent les principaux indicateurs de l'officine sous format interactif, permettant les comparaisons.

■ Situer son activité par rapport à sa région, comparer son évolution en fonction de la classe de produits, jauger son profil à celui de la moyenne régionale : ces projections sont réalisables grâce à la solution interactive, mise en ligne gratuitement : [pharmexco.fr](http://pharmexco.fr).

Cet outil numérique et dynamique agrège les données de 28 cabinets indépendants d'experts-comptables du réseau Exco, répartis sur le territoire, soit un panel diversifié de 900 pharmacies. Il croise six indicateurs (évolution de l'activité, analyse des marges et de la masse salariale, rémunération des dirigeants, fréquentation, frais fixes et EBE) et les applique à quatre profils de pharmacie (rurale, urbaine, commerciale et zone touristique) dans trois régions (grand ouest, nord-est et sud-est). En indiquant sa zone d'implantation et la tranche de son chiffre d'affaires, le titulaire peut ainsi obtenir une cartographie précise de son activité. Le graphisme ludique de l'environnement du site rend l'opération plus aisée.

#### Évaluer la valeur de l'officine

Le prochain panel est très attendu puisque, pour la première fois, il fera apparaître les effets de la réforme de la rémunération dans le bilan des officines. « Nous devrions le mettre en ligne dès la fin mars sur la base des données calendaires de 2018 », annonce Carole Lejas, expert-comptable du réseau Exco. Elle reconnaît cependant que l'analyse de l'exercice 2019 sera déterminante. Elle seule pourra conclure à l'efficacité ou non de cette réforme et à sa capacité à maintenir un taux de marge déconnecté du volume des ventes. Ce n'est donc qu'en mars 2020 que Pharmexco pourra se prononcer définitivement dans son analyse.

Pour l'instant, le réseau Exco affine son approche. Il mettra



Un outil de gestion simple et ergonomique



prochainement en ligne un outil, dénommé Flash'eval, permettant au pharmacien de sonder son officine en quelques clics. Les titulaires pourront ainsi évaluer leur outil de travail mais aussi la faisabilité d'une opération de vente, de valorisation de fonds ou encore d'achat.

Sur la base de quelques données rentrées par le pharmacien, les experts de Pharmexco fourniront un avis les engageant sur ce projet. *« Il est important d'étudier le financement du projet sous différents aspects, y compris les différents montages patrimoniaux. Car la rentabilité de l'officine doit pouvoir assurer à la fois le service de la dette, de la fiscalité et du train de vie du dirigeant »*, indique Ludivine Roustant, qui a intégré le réseau Exco après quinze ans d'exercice chez Interfimo. ● Marie Bonte