

Comprendre votre marge. Préparer l'avenir de votre officine.

Un suivi qui relie vos chiffres aux décisions du titulaire : achats, équipe, stock, financement et projets de reprise ou de cession.

MARGE / CA HT À M7

30,0 %

420 000 € de marge pour 1,4 M€ de CA.

CHARGES DE PERSONNEL À M7

190 000 €

13,6 % du CA : un poste à analyser.

STOCK À LA FIN DE M7

250 000 €

+30 000 € depuis l'ouverture.

Les bonnes questions, au-delà des ratios.

La marge évolue-t-elle avec les ventes et les achats ? La masse salariale répond-elle aux besoins de l'activité ?
Le stock mobilise-t-il plus de trésorerie que prévu ?

Exemple entièrement fictif, sans données client ni ratios de référence du secteur. Les pourcentages illustrent une méthode ; ils ne constituent pas des objectifs recommandés.
M7 désigne la fin des sept premiers mois.

Quel niveau d'activité faut-il atteindre pour couvrir les charges d'exploitation ?

SEUIL ANNUEL D'EXPLOITATION

1 933 333 €

Charges fixes / taux de marge variable.

POINT MORT ESTIMÉ

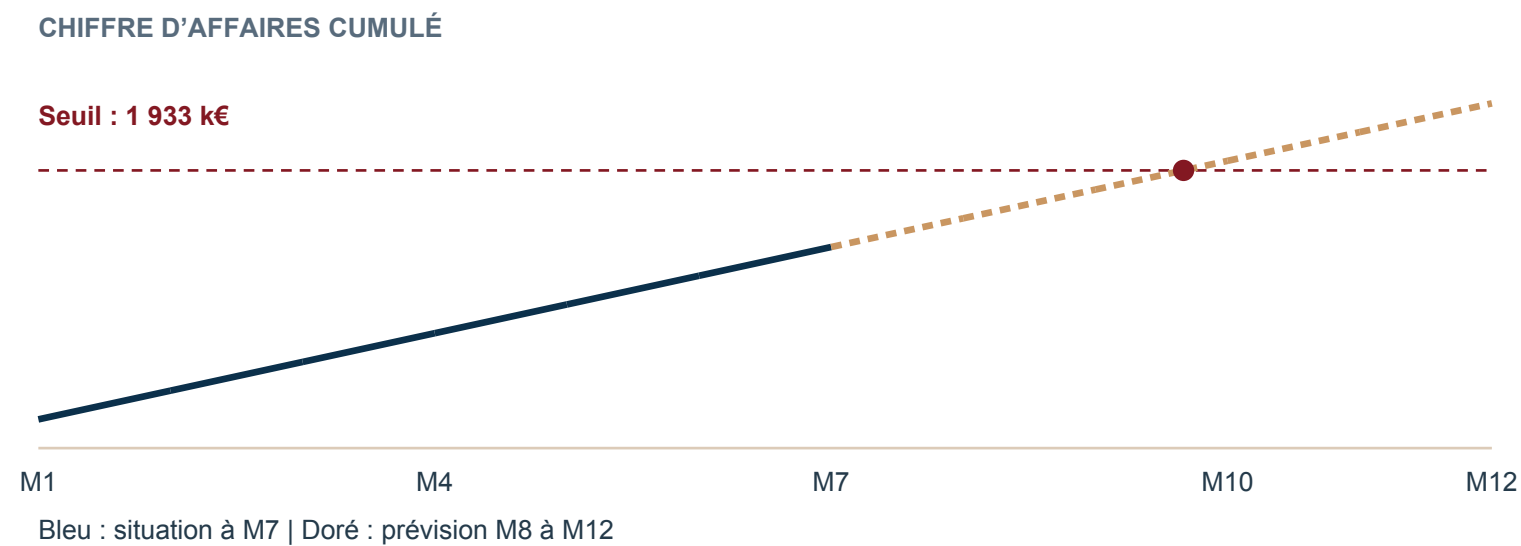
10e mois

Si le rythme prévisionnel se réalise.

MARGE DE SÉCURITÉ EN CA

466 667 €

CA prévu de 2,4 M€ moins le seuil.



Un objectif à relier à la marge et à l'organisation.

Hypothèses : 580 000 € de charges fixes, dont 330 000 € de personnel et 30 000 € d'amortissements ; marge variable de 30 %. CA de 200 000 € par mois. Hors financement et impôt.

La décision à éclairer

Quel serait l'effet d'un recrutement, d'une baisse de marge ou d'un investissement ? Le modèle doit évoluer avec votre projet.

Un point de marge peut changer la trajectoire de votre résultat.

À chiffre d'affaires annuel identique, testons trois hypothèses de marge. Les autres paramètres sont maintenus constants dans cet exemple.

MARGE ANNUELLE DE 29 %

76 000 €

Résultat courant avant impôt projeté.

MARGE ANNUELLE DE 30 %

100 000 €

Résultat courant avant impôt projeté.

MARGE ANNUELLE DE 31 %

124 000 €

Résultat courant avant impôt projeté.

Sur 2,4 M€ de CA, un point de marge représente 24 000 € de résultat avant impôt, toutes choses égales par ailleurs.

Hypothèses annuelles : CA de 2 400 000 €, charges fixes d'exploitation de 580 000 € (dont 30 000 € d'amortissements), résultat financier de -40 000 €. La marge représente ici le CA diminué des achats consommés, seuls coûts variables retenus. Les rémunérations et autres produits doivent être classés selon le dossier réel.

La décision à éclairer

Où agir sur la marge ? Quel poids pour l'équipe ? Pour une reprise ou une cession, ces scénarios éclairent le projet sans constituer une valorisation de l'officine.

Une officine bénéficiaire peut voir sa trésorerie diminuer.

RÉSULTAT NET À M7

60 000 €

Un bénéfice ne suffit pas à expliquer le solde.

TRÉSORERIE À L'OUVERTURE

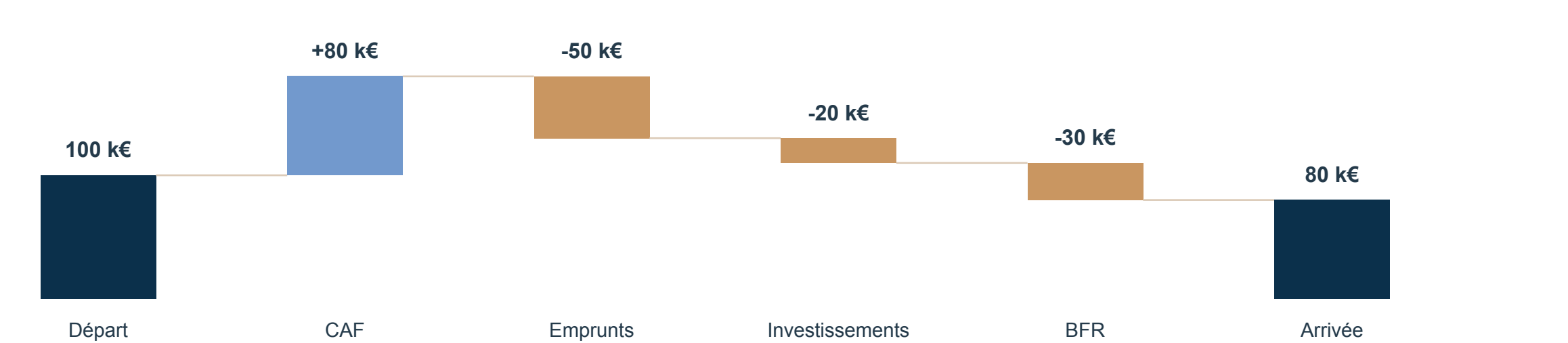
100 000 €

Point de départ de l'analyse.

TRÉSORERIE À M7

80 000 €

-20 000 € malgré le bénéfice.



CAF (capacité d'autofinancement) : 60 000 € de résultat net + 20 000 € d'amortissements. Hausse du BFR : stock +30 000 €, créances de tiers payant +10 000 €, autres besoins +5 000 €, compensés par +15 000 € de dettes fournisseurs. Le BFR absorbe donc 30 000 €.

Piloter, reprendre ou préparer la cession de votre officine.

Un échange pour préciser vos priorités, puis une proposition adaptée à votre situation.

contact@stolard-conseil.fr | 06 83 72 88 80