

Dossier Spécial économie



Les responsables de la pharmacie se sont rassemblés à l'initiative du « Quotidien » pour la 17^e Journée de l'économie. Une rencontre exceptionnelle, entre inquiétude et espoir

Le métier de pharmacien n'est pas mort!

Tout d'abord un constat : plus rien ne sera comme avant. Inutile d'espérer un retour à l'époque où le pharmacien vivait confortablement de la seule vente de médicaments. Les chiffres présentés par les trois plus gros cabinets d'experts-comptables à la Journée de l'économie de l'officine organisée par « Le Quotidien » sont sans appel : pour la majorité des pharmacies, l'activité est en décroissance, la rentabilité se dégrade et les fonds se dévalorisent. Le médicament restera certes le cœur de métier du pharmacien, mais il ne pourra

plus assurer à lui seul son revenu. Dès lors, deux attitudes sont possibles. Soit le repli sur soi et la nostalgie du « c'était mieux avant ». Mais ruminer le passé n'a jamais rien résolu. Soit se projeter dans l'avenir, en misant sur l'énorme potentiel de la profession. Compétence, proximité, sécurité, dans un environnement marqué par une population vieillissante, des pathologies chroniques en hausse et un besoin profond de contact humain face à une médecine de plus en plus technique. Le message qui ressort de cette journée de

réflexion et de débats est clair : le modèle économique est en train de changer. Dans la douleur pour certains, mais cette mutation est inéluctable. La bonne nouvelle, c'est que l'adaptation à la nouvelle donne est possible, et même indispensable. Développer les services, actionner les leviers de croissance, miser sur le numérique, figurent dans le trio gagnant du pharmacien de demain. C'est à ce prix que la pharmacie d'officine rebondira et attirera vers elle de nouvelles vocations.

● Jacques Gravier

Les officines en perte d'activité sont majoritaires.
Page 10

Une marge brute qui s'effrite.
Page 12

La rentabilité des officines se dégrade.
Page 14

Médicament remboursable : indispensable, mais plus suffisant.
Page 16

Quels services pour compléter l'activité sur le médicament ?
Page 18

Rémunération et services au centre de la future convention.
Page 20

L'éternelle mutation de la pharmacie française.
Page 22

Les perspectives d'avenir du générique.
Page 24

Selfcare : un secteur dynamique
Page 26

Les groupements au service du pharmacien.
Page 28

Nicolas Bouzou : quand le pharmacien remplace la machine.
Page 29

Verbatim : l'inéluctable adaptation.
Page 32

Bilan et perspective économique

Les officines en perte d'activité sont ma



Les responsables de la profession réunis à l'initiative du « Quotidien » ont écouté avec attention la présentation des experts-comptables

Les cabinets d'expertise-comptable et groupements d'experts-comptables spécialisés en pharmacie ont, pour la première fois, présenté ensemble, lors de la 17^e Journée de l'économie de l'officine organisée par « le Quotidien », leurs statistiques économiques. En ce qui concerne l'activité, un chiffre frappant ressort : les officines dont l'activité décroît sont aujourd'hui nettement majoritaires.

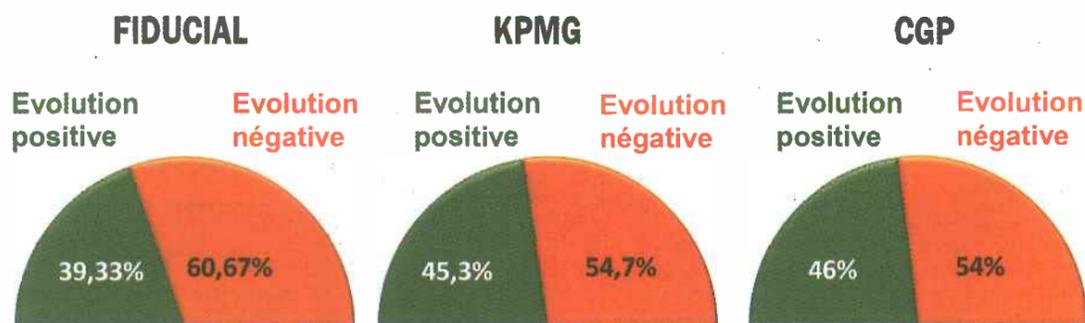
● Les statistiques économiques sur l'officine peuvent varier suivant la typologie des pharmacies étudiées, leur localisation, l'importance de leur chiffre d'affaires... Pour cette raison, la comparaison des résultats entre plusieurs sources est particulièrement intéressante et pertinente. C'est ce qui a été fait, il y a quelques jours, avec la présentation simultanée, lors de la Journée de l'économie du « Quotidien », des statistiques 2015 de Fiducial, de KPMG et du groupement CGP.

En ce qui concerne l'activité, le chiffre d'affaires moyen relevé par Fiducial est de 1,498 million d'euros, en recul de 0,98 % par rapport à 2014. Celui de KPMG est de 1,533 million d'euros, en très légère progression, lui, par rapport à 2014 (+ 0,12 %). Enfin, le groupement CGP arrive à un chiffre d'affaires moyen de 1,777 million d'euros, avec une baisse de 0,28 %. « Il s'agit là du chiffre d'affaires moyen toutes activités confondues, avec le médicament remboursable et non remboursable, et avec les prestations », précise Philippe Becker, directeur du département pharmacie de Fiducial.

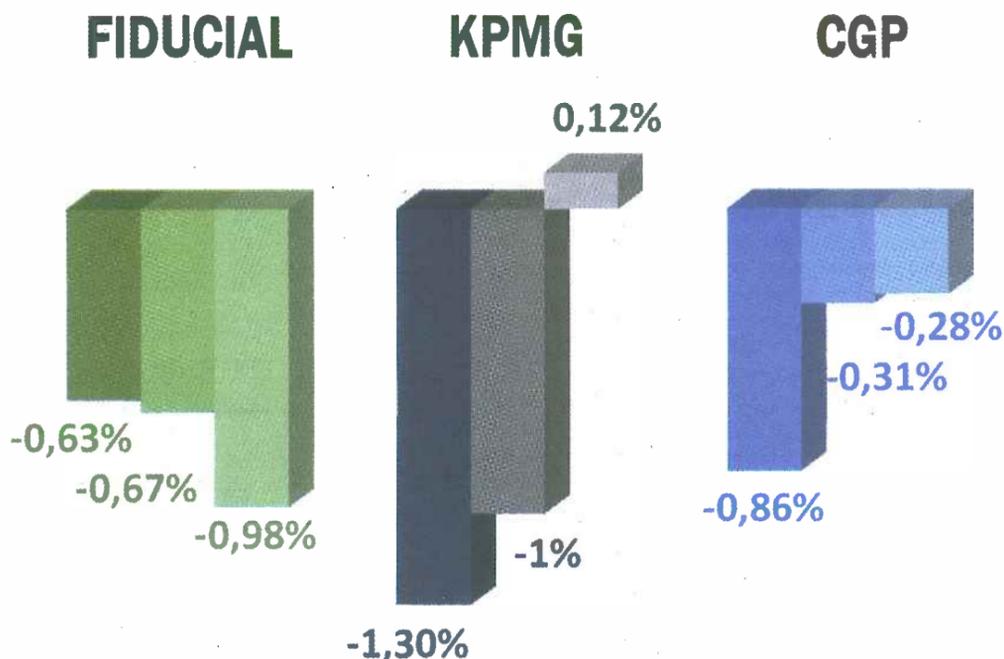
Dans le groupement CGP, le niveau moyen d'activité est plus élevé. « Il y a des régions, dans le Nord ou en Normandie notamment, où nous avons des officines plus importantes que la moyenne nationale. C'est ce qui explique que notre moyenne d'activité est plus haute », commente Olivier Desplats, président du groupement CGP.

Par ailleurs, pour KPMG, la légère progression du chiffre d'affaires moyen observée en 2015 doit être nuancée. « Il faut examiner les différentes catégories de ventes. Nous sommes nous aussi en recul sur le médicament remboursable, avec un repli de 0,6 % en 2015. Pour nous, ce sont les ventes de parapharmacie et d'automédication qui permettent d'avoir un chiffre d'affaires global quasiment stable.

Analyse de la variation du CA



Évolution du CA de 2013 à 2015



Un panel global très représentatif

● Les résultats présentés par Fiducial, KPMG et CGP portent sur les années 2014-2015. Pour CGP, le panel est de 1 649 officines ; pour KPMG il est de 501 officines et pour Fiducial, de 534 officines. « Si l'on additionne ces différents échantillons, nous représentons ensemble, avec 2 684 officines, environ 12 % des pharmacies françaises », observe Philippe Becker.

Attention toutefois : les dates de clôture dans les trois panels sont un peu différentes. « En pratique, les statistiques Fiducial appréhendent plutôt la fin de l'année 2015 - et il y a eu des baisses de prix importantes à ce moment-là - alors que les statistiques de KPMG et de CGP portent plutôt sur le début de l'année 2015. D'où, en termes de chiffre d'affaires, des résultats qui peuvent varier un peu d'un cabinet à un autre », poursuit le responsable du département pharmacie de Fiducial. Enfin, les trois cabinets présentent aussi des résultats par zones de chalandises et par tranches de chiffres d'affaires, mais avec un découpage légèrement différent.



Des statistiques analysées à partir d'un panel global de 2 684 pharmacies

Majoritaires

Par ailleurs, si l'on regarde non pas la moyenne mais la médiane, nous avons davantage de pharmacies avec une évolution négative de chiffre d'affaires que de pharmacies avec une évolution positive», fait valoir Joël Vellozzi, responsable national du réseau professions de santé chez KPMG.

De fait, pour les trois cabinets, les officines dont le chiffre d'affaires a baissé en 2015 sont plus nombreuses que celles qui ont vu leur activité progresser. Il y a certes quelques différences (60,67 % d'officines en évolution négative pour Fiducial et 54 % seulement pour CGP) mais, globalement, cette tendance est très cohérente. « C'est même impressionnant puisque, malgré nos méthodes de travail et nos panels différents, nous avons tous les trois des résultats très proches, fait remarquer Philippe Becker. Certes, il y a aussi des pharmacies dont l'activité continue de progresser, mais elles sont minoritaires. Cela montre qu'il y a bien une pharmacie à deux vitesses. »

Des gagnants et des perdants

En ce qui concerne les variations de chiffre d'affaires par zones de chalandise, les pharmacies rurales sont parmi les plus touchées par la baisse d'activité. Inversement les officines « gagnantes » sont les pharmacies installées en centre commercial ou en zone commerciale, avec une augmentation moyenne d'activité allant jusqu'à 3,1 % en 2015 pour KPMG. Pour les pharmacies urbaines, les trois cabinets n'ont pas les mêmes classifications, mais on voit bien les mêmes tendances négatives pour les trois cabinets.

Si l'on regarde, d'autre part, les variations d'activité par tranches de chiffre d'affaires, les résultats se recourent avec l'analyse sur les variations par zones de chalandises : « globalement, l'importance de la pharmacie a un effet positif sur l'évolution de l'activité. Plus on est gros, plus on grossit », résume Philippe Becker. Des propos que confirme Olivier Desplats, pour qui « ces statistiques d'activité posent clairement le problème de la pérennité des petites entreprises ».

Dernier ratio important, enfin, concernant toujours l'activité : la part du médicament remboursable dans le chiffre total des ventes. Dans les trois cabinets, elle est quasiment identique, avec une moyenne de 75 %. Mais les chiffres présentés par Fiducial, KPMG et CGP montrent aussi que sur les deux dernières années, cette part est en régression.

« L'effet taille, toujours, rend l'officine moins dépendante du remboursable. Plus la pharmacie est importante, moins elle dépend de cette part de marché », conclut Olivier Desplats.

● François Sabarly



Les experts des trois principaux cabinets (KPMG, Fiducial et CGP) pour la première fois réunis

S. TOUBON



Pharmacie de la Croix Desilles Saint Malo (35)

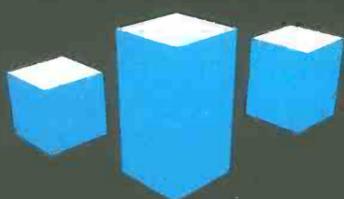
Transfert

Défis:

- Surface de vente : 187m²
- Transférer son officine et faire évoluer l'offre produit et la visibilité de l'officine.
- Grâce à la hauteur sous plafond disponible, créer une mezzanine afin d'augmenter la surface du back office.

Le plus CAP:

- Un espace aéré et lumineux.
- Des couleurs toniques et contrastées.
- Très bonne visibilité des bureaux situés en mezzanine sur l'espace client au rez-de-chaussée.



CAP • AGENCEMENT

02 51 31 09 88

www.cap-agencement.com

Bilan et perspective économique

Une marge brute officinale qui s'effrite

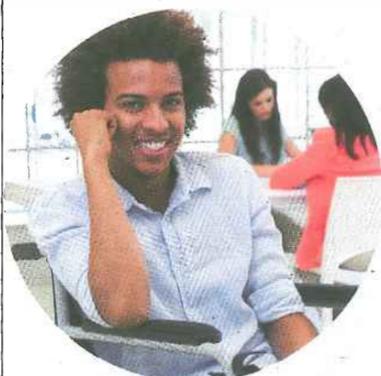
De la marge commerciale à la marge brute globale



● Pendant très longtemps, la profession a raisonné en termes de marge commerciale, c'est-à-dire, schématiquement, la différence entre les achats et les ventes. Mais depuis l'apparition des honoraires, des prestations, de la coopération commerciale, la notion de marge s'est complexifiée, puisque les ventes ne sont plus la seule activité du pharmacien.

« Pour cette raison, explique Philippe Becker, il faut retenir aujourd'hui la notion de marge brute globale. » C'est la somme de la marge commerciale, des honoraires, des prestations, de la coopération commerciale et des nouvelles rémunérations. « Seule cette marge brute globale permet de comparer toutes les pharmacies entre elles », selon Philippe Becker.

UN SERVICE MAD EFFICACE POUR UN MEILLEUR ACCOMPAGNEMENT



Grâce à son expertise et sa proximité, le pharmacien est le premier relais du patient. En gardant le MAD dans le circuit officinal, le pharmacien peut l'accompagner dans sa perte d'autonomie. Au même titre qu'un traitement médical, l'officine est indispensable pour fournir les conseils adaptés et assurer une bonne prise en charge. « Au-delà d'être un vecteur de différenciation pour l'officine, le maintien à domicile est une spécialité qui réclame une attention particulière... Le pharmacien doit être bien accompagné pour bien accompagner ! » indique Marine Charlery, Pharmacien chef de produit MAD+ chez PHOENIX Pharma.

PHOENIX MAD+ : ACCOMPAGNER LE PATIENT ET L'OFFICINE

Grâce à l'expertise de son partenaire ABM Pharmareva, PHOENIX Pharma met des équipes de proximité et des contacts dédiés à disposition des pharmaciens et leurs patients. Des experts sont mobilisés pour trouver des solutions adaptées à leurs besoins le plus justement possible. Pour accompagner son patient dans les meilleures conditions, le pharmacien doit aussi pouvoir compter sur un service réactif et accessible : « On ne peut pas attendre quand on est en situation de dépendance, le pharmacien doit pouvoir mettre à disposition les bons produits à son patient où qu'il soit et dans les meilleurs délais. »

SIMPLE, PRATIQUE, EFFICACE

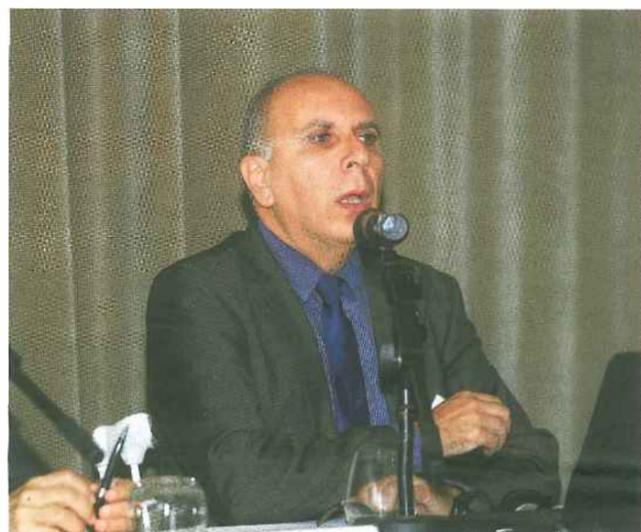
Avec le service PHOENIX MAD+, le pharmacien reçoit ses commandes MAD facilement, comme toute commande quotidienne de médicaments : dans ses bacs, jusqu'à deux fois par jour. La performance logistique du répartiteur donne la possibilité de gérer les urgences et d'acheminer les produits sur tout le territoire. « Pour permettre au pharmacien de garder du temps au comptoir, PHOENIX Pharma propose un service simple, pratique et efficace : un seul partenaire pour les médicaments et le MAD, c'est du temps de gagner pour l'accompagnement patient ». Quant aux achats ou locations de gros matériel médical, ils sont livrés, installés et dépannés à domicile sous 24 heures maximum.

Plus d'informations au sujet de MAD+ sur phoenixpharma.fr/pharmaciens

Selon les statistiques des cabinets d'expertise-comptable Fiducial et KPMG et du groupement d'experts-comptables CGP, la marge brute moyenne, en valeur, des officines, est globalement dans le rouge en 2015. Le taux de marge en pourcentage du chiffre d'affaires progresse, mais ce n'est pas très significatif, puisqu'il s'applique à un chiffre d'affaires en diminution.

● En officine, la marge, c'est la rémunération officinale. C'est donc un indicateur clé. Or les chiffres présentés par les cabinets Fiducial et KPMG et par le groupement CGP ne sont pas bons. En valeur absolue, c'est-à-dire en euros, la marge brute moyenne des officines baisse en effet pour deux des trois panels étudiés. Elle s'établit à 473 800 euros pour Fiducial (-0,1 % par rapport à 2014), à 490 800 euros pour KPMG (+0,6 %) et à 562 900 euros pour CGP (-0,1 %).

Même la légère progression observée chez KMG n'est pas satisfaisante. « Pour nous, c'est l'augmentation la plus faible depuis que nous réalisons nos études statistiques. En outre, si l'on étudie



Philippe Becker (Fiducial)



Olivier Desplats (CGP)



Joël Vellozzi (KPMG)

Marge ou rémunération officinale

	FIDUCIAL	KPMG	CGP		FIDUCIAL	KPMG	CGP
MARGE BRUTE HT MOYENNE EN VALEUR EN K€				TAUX DE MARGE BRUTE EN % DU CA PAR TYPOLOGIE			
2014	474,2	488,0	563,3	Zone rurale ¹	32,22%	32,8%	32,88%
2015	473,8	490,8	562,9	Centre Cal	31,78%	31,8%	31,83%
EVOLUTION MOYENNE MARGE BRUTE HT EN VALEUR EN %				Zone urbaine		31,6%	30,78%
	-0,1%	+0,6%	-0,1%	Centre ville	31,38%		
				Quartier	31,22%		
				Gros bourg			31,83%

la progression de la marge sur le seul médicament remboursable, elle est quasi nulle sur la période», fait observer Joël Vellozzi, responsable national du réseau professions de santé chez KPMG. À noter également que si cette marge moyenne en valeur est plus élevée pour les pharmacies du réseau CGP, c'est que ces pharmacies ont généralement une taille plus importante.

En ce qui concerne la marge en pourcentage du chiffre d'affaires, les résultats semblent meilleurs et les trois cabinets spécialisés dans l'officine font ressortir un taux moyen compris entre 31,63 % et 32 %. Mais il faut rappeler que ce taux moyen, qui progresse légèrement par rapport à 2014, n'est guère significatif puisqu'il s'applique à un chiffre d'affaires qui, en général, régresse.

Par zone de chalandise, ce sont les officines rurales qui ont le meilleur taux de marge, supérieur à celui des officines de centre commercial notamment. Pour les trois cabinets, le taux de marge brute est au total compris entre 32,22 % et 32,88 % pour les officines rurales, entre 31,78 % et 31,83 % pour les officines de centre commercial et entre 30,78 % et 31,60 % pour les officines de quartier, de centre-ville ou de zone urbaine.

Ces chiffres, qui peuvent paraître satisfaisants, doivent être pris avec d'autant de précautions que si l'on entre dans le détail des études menées par Fiducial, KPMG ou CGP, cette amélioration apparente ne se vérifie pas dans tous les secteurs de l'officine.

« Sur le médicament remboursable, explique Joël Vellozzi, il y a en effet une augmentation du taux de marge, due à un effet mécanique de la baisse du chiffre d'affaires par rapport à la baisse des prix. Ce taux de marge sur le remboursable impacte le taux moyen global de marge. Mais, pour notre part, nous observons une baisse du taux de marge sur l'activité liée au médicament non remboursable et même sur la parapharmacie. C'est d'ailleurs logique et un peu prévisible, compte tenu de la situation concurrentielle des pharmacies dans ces secteurs d'activité. »

● F.S.

Troubles digestifs associés ?



Mon bébé pleure et a des coliques



Il a des petits rejets de lait et il est constipé



Lucas a des gaz, il est souvent ballonné

Votre solution NESTLÉ NIDAL Plus

Efficacité prouvée¹

98 %

- ▶ DES NOURRISSONS présentent une amélioration globale du confort digestif¹
- ▶ DES PARENTS déclarent que leur bébé est soulagé¹



NESTLÉ FRANCE S.A.S. 512 014 428 RCS Meaux. © Reg. Trademark of Société des Produits NESTLÉ S.A. - 06/2016

1. Évaluation de l'efficacité et de la tolérance d'une formule infantile épaissie et contenant des fructo-oligosaccharides et galacto-oligosaccharides en cas de troubles digestifs associés du nourrisson de moins de 6 mois : résultats d'une enquête observationnelle réalisée par NESTLÉ NIDAL sur 1127 nourrissons, Assathiany et al., Médecine & Enfance Mai-Juin 2016, Volume 36, supplément au Numéro 5-6. *Fructo-oligosaccharides/Galacto-oligosaccharides.

Document strictement réservé à l'usage des professionnels de santé

Avis important : le lait maternel est pour chaque nourrisson l'aliment idéal et naturel.
Toutefois, si la maman ne peut pas ou ne souhaite pas allaiter, le corps médical est seul habilité à conseiller un lait infantile.

Bilan et perspective économique

La rentabilité des officines se dégrade

Les statistiques présentées en commun, lors de la dernière Journée de l'économie, par les experts-comptables spécialisés dans la pharmacie, montrent une rentabilité officinale qui se dégrade. Ce qui n'est pas sans conséquences sur la valorisation des fonds, calculée d'après cet indicateur. Explications et détails.

● L'excédent brut d'exploitation (EBE), qui sert de base de calcul à la rentabilité des officines, est un indicateur difficile à appréhender. Pour les officines individuelles, la rémunération du titulaire n'étant pas déductible fiscalement, l'EBE est en principe assez élevé. Au contraire, dans les pharmacies soumises à l'impôt sur les sociétés, la rémunération des cotitulaires est déductible, et l'EBE est donc moins important. Pour établir des comparaisons fiables entre les officines, il faut donc retraiter l'EBE afin d'avoir un montant avant rémunération des titulaires. C'est ce qu'ont fait Fiducial, KPMG et le groupement CGP dans leur présentation commune de leurs statistiques 2015.

En pourcentage du chiffre d'affaires hors taxes, cet EBE moyen « retraité » est en baisse pour les trois cabinets d'expertise-comptable : 12,60 % pour Fiducial en 2015 (au lieu de 13,05 % en 2014), 13,17 % pour KPMG (au lieu de 13,19 %) et 12,90 % pour CGP (au lieu de 13 %). « La baisse est plus importante dans notre panel car elle tient sans doute à des éléments comme la baisse du chiffre d'affaires », fait observer Philippe Becker, directeur du département pharmacie de Fiducial.

Une amélioration : la trésorerie

En valeur cette fois, l'EBE ne progresse pas non plus, au contraire : en moyenne, il s'élève à 227 000 euros pour Fiducial (au lieu de 239 730 euros en 2014), à 238 600 euros pour KPMG (pratiquement inchangé) et à 273 500 euros pour CGP (au lieu de 276 200 euros). De mauvais chiffres que commente Joël Vellozzi, responsable national du réseau professions de santé chez KPMG : « il y a quatre ou cinq ans, nos chiffres faisaient apparaître une progression de l'EBE de 5 à 10 % par an. En 2015, nous sommes à + 0,3 % en moyenne. De plus, dans nos statistiques, nous avons 10 % de notre échantillon qui voient l'EBE reculer de 16 %. C'est donc une baisse du montant nécessaire pour payer les emprunts, pour se rémunérer et pour payer l'impôt. »

En outre, ces chiffres moyens ne portent que les officines en activité. « Les 180 à 200 fermetures de pharmacies chaque année ne sont pas prises en compte », précise Philippe Becker.

En déroulant le compte de résultat des pharmacies, les autres indicateurs de l'économie officinale ne sont guère



Gilles Bonfond : « Les experts-comptables peuvent nous aider à convaincre les pouvoirs publics de la dégradation de la situation »

plus réjouissants. Notamment, les frais de personnel augmentent légèrement en 2015 (ils s'élèvent de 5,1 à 5,28 % du chiffre d'affaires, en moyenne, selon les cabinets), en raison surtout de l'effet de la baisse du chiffre d'affaires. Philippe Becker précise ainsi que « dans une officine qui fait 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires, on doit avoir cinq personnes

à temps complet, salariés et titulaire compris. Tenir compte de ce ratio est très important, surtout en période de baisse de l'activité ».

Concernant la rémunération des gérants, l'étude propre à Fiducial fait apparaître une moyenne de 56 000 euros par an, mais avec près de 28 % de titulaires qui se rémunèrent moins de 3 000 euros par mois. Bien entendu, le montant de la rémunération dépend beaucoup de la taille de l'officine.

Pour la trésorerie, en revanche, la situation des officines semble s'améliorer, les chiffres de Fiducial montrant que la part des découverts supérieure à 30 500 euros diminue en 2015. Une amélioration que confirme Joël Vellozzi : « objectivement, les structures financières des officines restent saines. Le fonds de roulement est positif. Certes, il y a des officines qui ont des difficultés de trésorerie mais, structurellement, et c'est un point fort de la profession, on a des situations financières encore bonnes. »

Toujours sur ce chapitre financier, Olivier Desplats, président du groupement CGP, souligne aussi la baisse du taux d'endettement des officines. « Ce taux diminue en raison du désendettement des officines qui ont emprunté lourdement jusqu'en 2008-2009, à une époque où la valeur des fonds était très élevée, et en raison des emprunts récents sur des valeurs de fonds plus raisonnables. » ● F.S.

Avis d'experts

- Philippe Becker, Fiducial : « L'emplacement de l'officine, sa visibilité, le parking, l'attractivité, sont des éléments très importants pour sa valorisation, comme pour toute activité commerciale. »

- Bernard Charles, Laboratoires Pierre Fabre : « Les pharmacies bien situées dans les bourgs, à proximité d'une maison de santé, marchent en général bien. En revanche, les officines éloignées des maisons de santé auront des problèmes à l'avenir. »

- Gilles Bonfond, président de l'USPO : « Il faudrait que les cabinets comptables fassent un travail de prospective en se basant sur les tendances de la fin de l'année 2015 et du début de 2016, pour nous aider à convaincre les pouvoirs publics de la dégradation de la situation des officines. »

- Olivier Desplats, CGP : « Les jeunes qui s'installent aujourd'hui sont en général très motivés. Souvent, ils ont suivi, en plus de leur cursus universitaire, une formation à la gestion ou au management. »

Comment calculer la valorisation des fonds

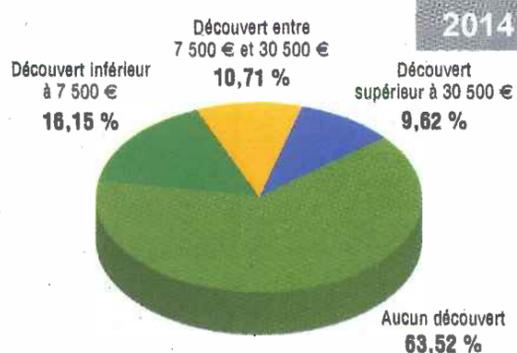
● Pour Joël Vellozzi, pour calculer l'EBE, qui permet de comparer la rentabilité des officines entre elles et de valoriser les officines, on doit retenir un EBE « final » qui intègre la rémunération des équipes salariales ainsi que la rémunération et les charges sociales des titulaires. « On arrive ainsi à un EBE retraité qui représente à peu près 9 à 10 % du chiffre d'affaires, et c'est sur la base de cet EBE final retraité que les valorisations des fonds doivent se faire ». Olivier Desplats, pour sa part, explique qu'une officine doit être valorisée en multiple de l'EBE après rémunération du pharmacien titulaire acquéreur. « Donc, bien

entendu, le bilan du cédant doit être retraité pour réintégrer la rémunération, et on se projette ensuite sur un acquéreur en se basant sur une rémunération équivalente au coût d'un coefficient 600, c'est-à-dire 63 000 euros - avec les charges sociales - par an, ce qui fait un peu moins de 3 500 euros par mois ».

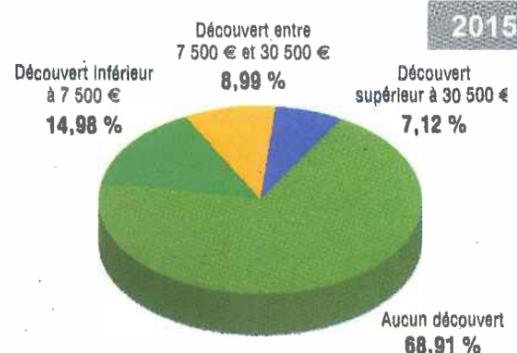
Les statistiques de CGP montrent d'ailleurs des écarts de valorisation importants selon la taille de l'officine. En dessous d'un million d'euros de chiffre d'affaires, le prix de vente moyen chez CGP représente environ 59 % du CA hors taxes. Au-dessus de deux millions, il est de 83 %.

Trésorerie

La répartition selon le montant du découvert



La répartition selon le montant du découvert



SOURCE FIDUCIAL

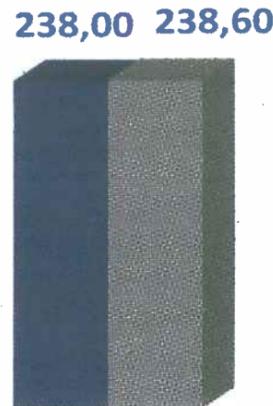
EBE avant rémunération des titulaires et charges sociales

FIDUCIAL



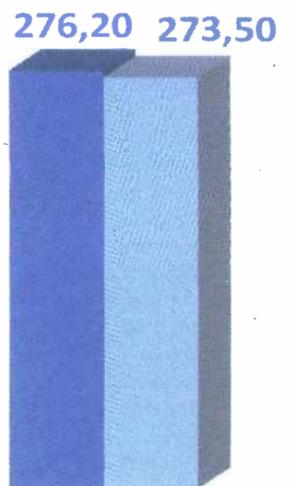
2014 2015

KPMG



2014 2015

CGP



2014 2015