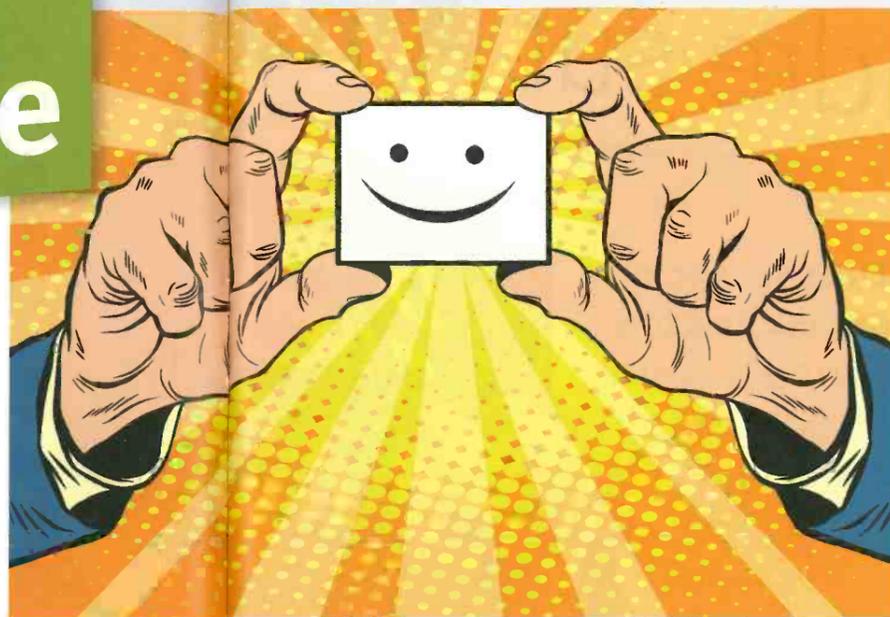


L'officine a le sourire

QU'ON SE LE DISE. EN DÉPIT DU PRIX DES MÉDICAMENTS QUI CONTINUE DE FONDRE ET DU DISCOURS ALARMISTE DES SYNDICATS, LES RATIOS ÉCONOMIQUES DE L'OFFICINE SE PORTENT BIEN. PAROLES D'EXPERTS COMPTABLES !

PAR FRANÇOIS POUZAUD



L'ESSENTIEL

- Si l'activité sur le remboursable est morose, en revanche, **la marge des pharmacies se maintient** et la rentabilité reste bonne.
- L'officine doit en partie sa bonne santé au **dynamisme du marché hors médicament**.
- Le nombre de liquidations judiciaires dans le secteur des croix vertes est en **diminution**.
- Reste que **les résultats de la profession manquent d'homogénéité**. L'écart se creuse entre les pharmacies florissantes de plus de 2 M€, et celles au CA inférieur, qui peinent à financer leur croissance.

Un tour de force. Malgré les baisses de prix sur le remboursable, les indicateurs de chiffre d'affaires et de marge officinale évoluent positivement en 2016. Selon les statistiques du groupement CGP portant sur un échantillon de 1715 officines, le CA HT moyen a progressé l'an dernier de 0,38 % et la marge a cru en euros de 0,23 %. Même son de cloche chez KPMG dont les moyennes professionnelles 2016 révèlent les mêmes indicateurs. Si les pharmaciens sont confrontés depuis plusieurs années à une situation inédite de quasi-stagnation de leur activité, l'évolution 2016 est une belle performance par rapport à l'indice Insee du prix des médicaments remboursables (-2,38 %). « *Les honoraires de dispensation et la ROSP jouent leur rôle d'amortisseur, la pharmacie n'a perdu que 1 800 € de CA en moyenne en 2016 sur les ventes à TVA 2,1 %* », indique Joël Lecoœur, expert-comptable du cabinet Lecoœur, Leduc et associés (groupement CGP). Autre fait rassurant : le marché du médicament remboursé est en légère progression en volume du fait du vieillissement de la population et de l'augmentation des pathologies chroniques (+1,09 % en nombre d'ordonnances, +0,58 % en unités vendues par rapport à 2015, source : IMS Health).

MARGE au beau fixe. Dans un contexte économique difficile, les officinaux s'en tirent bien. Selon l'observatoire

Pas de quoi s'alarmer

Contrairement à une idée reçue, le nombre de « véritables » fermetures n'est pas vertigineux. L'Ordre dénombre 13 liquidations judiciaires sur le premier semestre 2016, soit 14 % des fermetures. Les autres étant liées à des stratégies particulières de regroupement ou de rachat de clientèle. La faiblesse du nombre de défaillances d'officines est confirmée par Altares qui rapporte 78 ouvertures de redressement et de liquidations judiciaires en 2016, un chiffre en baisse pour la deuxième année consécutive (-17 %). Ces défaillances tiennent à l'accumulation de gros pépins dans l'environnement local : installation d'un concurrent agressif, changement d'urbanisme délétère pour la fréquentation, départ d'un cabinet médical... « *Au global, les fondamentaux de la pharmacie (monopole de dispensation et de propriété, répartition démo-géographique) sont sains, c'est un secteur protégé qui est en bien meilleure capacité de résister aux troubles économiques que d'autres TPE* », estime Thierry Million, directeur des études Altares.

2016 des petites entreprises établi par la Fédération des centres de gestion agréés, l'activité de la pharmacie est stable. Un

score honorable lorsqu'on le compare aux opticiens (-3,4%), à la parfumerie (-2,8%) et aux commerces de détail alimentaire (-0,4%). Ainsi, les titulaires ont su faire preuve d'un vrai comportement de chef d'entreprise et de gestionnaire au quotidien. Comment ? En trouvant des relais de croissance sur des segments plus dynamiques que le médicament : parapharmacie, compléments alimentaires... Certains confrères ont aussi développé des services qui permettent de fidéliser et d'augmenter indirectement le panier moyen (exemple des produits minceur vendus à la suite d'entretiens diététiques). Résultat, la marge brute globale de la pharmacie atteint en moyenne un très honorable 31,60 %.

« *Cette marge ne se limite plus à la marge de dispensation qui, elle, se dégrade*, explique Patrick Bordas, expert-comptable, responsable national du réseau professions de

santé chez KPMG. Elle s'est transformée en une rémunération officinale aux multiples formes intégrant la marge commerciale sur les ventes, les prestations de services, les honoraires. »

EBE honorable. « *Si l'activité est morose sur le remboursable, la situation en termes de résultat d'exploitation n'est pas aussi dégradée qu'on veut bien le dire* », confirme Philippe Becker, expert-comptable, directeur du département pharmacie de Fiducial Expertise. Alors, de quoi se plaint-on ? D'un tassement de la rentabilité (EBE) depuis plusieurs années. « *Cette situation est liée à l'accroissement plus rapide des charges d'exploitation (frais généraux, loyers, frais de personnel, cotisations de l'exploitant)*, explique Joël Lecoœur. Néanmoins, ce ratio reste très correct – soit 12,52 % du CA HT en 2016 – et démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive. » Même analyse pour Philippe Becker : « *La rentabilité des officines se maintient à un niveau acceptable par rapport à d'autres secteurs de l'entreprise*. » Qu'on se le dise, la structure financière des officines est saine. Dans les bilans de KPMG, la part des officines affichant une trésorerie négative est stable (entre 12 % et 13 % selon les années). Un bémol cependant : cette bonne santé générale doit être tempérée pour les pharmacies qui voient leur activité régresser fortement, ce qui se traduit iné-

vitement par des difficultés graves pour les plus fragiles. « *Les problèmes de certains pharmaciens restent liés au niveau d'endettement consécutif au prix payé, antérieurement élevé, lors de l'acquisition de l'officine* », constate Joël Lecoœur. Heureusement aujourd'hui, le marché est purgé de ces mauvaises affaires et les pharmacies s'achètent à des valeurs proches de leur valeur économique.

SEUIL des 2 M€. « *Qu'il s'agisse de l'activité, de la marge ou de la santé financière, tout dépend désormais de l'emplacement et de la taille de la pharmacie*, estime Philippe Becker. Les disparités s'accroissent entre petites et grandes entreprises, entre d'un côté les officines de centre commercial et de centre ville bien placées s'appuyant sur une clientèle de passage, et de l'autre, des affaires rurales et de quartier qui, plus exposées aux baisses des prix sur le médicament remboursable, paient le prix fort. » C'est bien cette fracture qui est inquiétante. « *Dès que l'on dépasse les 2 M€ de CA, les résultats sont bien meilleurs : +2,06 % de croissance de l'activité, + 16 000 € de marge en moyenne...* », précise Joël Lecoœur. Ce n'est pas un hasard si désormais les nouveaux acquéreurs recherchent des affaires situées entre 2 et 3 M€ de CA... et qui au-delà de ce seuil deviennent de plus en plus rares sur le marché de la transaction. ●

+4,74 %
C'EST LA MEILLEURE PROGRESSION des ventes enregistrée l'an dernier sur une activité hors monopole, en l'occurrence, sur la para et les dispositifs médicaux.

Source : CGP

ET APRÈS ?

Les pharmaciens peuvent donc continuer à dormir sur leurs lauriers... « *Mais pas trop longtemps encore. À un moment donné, ils devront grandir et se regrouper pour financer leur croissance* », avertit Thierry Million, directeur des études Altares. Un plaidoyer en faveur de la restructuration du réseau et des pharmacies en réseaux.

23 900 €
C'EST LE MONTANT des honoraires de dispensation par officine en 2016. Une somme qui compense en grande partie la perte de 25 700 € de CA sur les ventes à TVA 2,1 %. Source : CGP