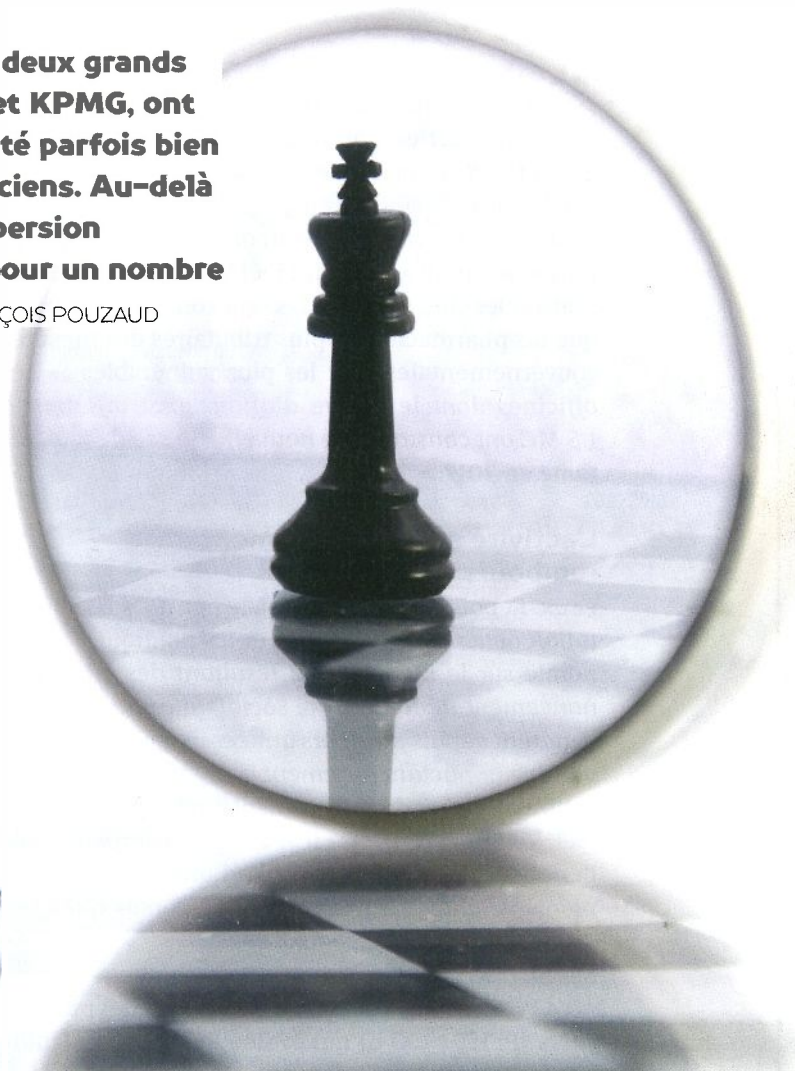


Les données publiées récemment par deux grands cabinets d'experts-comptables, CGP et KPMG, ont de quoi laisser perplexe face à la réalité parfois bien plus contrastée vécue par les pharmaciens. Au-delà de ces moyennes, les analyses de dispersion montrent des chiffres préoccupants pour un nombre non négligeable d'entre vous. PAR FRANÇOIS POUZAUD



ÉCONOMIE

Les statistiques des comptables reflètent-elles la situation réelle de votre officine ?

L'activité globale des officines augmente

Vrai. Tant pour CGP que KPMG, l'année 2017 traduit une activité économique satisfaisante de l'officine moyenne. Elle s'inscrit dans la continuité de 2016 avec une progression de CA HT de 0,47 % pour CGP⁽¹⁾ et de 1,2 % pour KPMG⁽²⁾. Cette croissance globale est tirée par les bonnes performances sur les activités non remboursables. Dans l'étude CGP, le hors remboursable grimpe de 3,03 %. L'activité du selfcare est également bien orientée (+ 2,6 %) dans les officines KPMG, « mais cette dernière évolution, due au dynamisme des dispositifs médicaux et des compléments alimentaires, atteste d'un marché fragile et de moins bonne tenue qu'en 2016 », nuance Joël Vellozi, expert-comptable, responsable national du réseau professions de santé de KPMG. En revanche, la pharmacie reste performante sur la parapharmacie, affichant des progressions sur 2017 identiques à 2016.

Tirant le CA et la marge vers le haut, les activités non

réglementées (28 % du CA total) apparaissent plus que jamais indispensables pour assurer une progression. La pérennité de leur croissance est-elle pour autant assurée ?

L'embellie de l'activité concerne une majorité d'officines

Faux. Comme les années précédentes, CGP et KPMG constatent de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Les dispersions sont importantes entre les officines, avec un effet de taille sur l'évolution du CA toujours très marqué. La localisation joue également un rôle essentiel dans l'analyse des données. Sans surprise, ce sont les pharmacies de plus de 2,2 M€ et les pharmacies de centre commercial (parce qu'elles ont une exposition moins forte au médicament remboursable et une plus grande capacité à diversifier leur activité), qui progressent le plus. Selon KPMG, le CA de l'officine ne redresse pas la tête tant que >

> cela, car la médiane (répartition de 50 % des officines de part et d'autre de cette valeur) n'évolue qu'à + 0,4 %, donc bien en-deçà de la moyenne tirée par des pharmacies extrêmement dynamiques. « Plus de 45 % de l'échantillon enregistre même une évolution négative », rapporte Joël Vellozzi. Préposé aux statistiques chez CGP, Joël Lecœur constate également que les pharmacies les plus tributaires des mesures gouvernementales sont les plus vulnérables : « Les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1,5 M€ ont constaté une nouvelle baisse de leur activité en 2017. »

L'activité sur le médicament remboursable baisse

Faux. Et pourtant, tout laisse à le penser. « La substitution générique d'une part et les politiques d'économie sur le médicament résultant des lois de financement de la Sécurité sociale d'autre part, engendrent depuis plusieurs années un effet prix défavorable impactant fortement le niveau en valeur du chiffre d'affaires du médicament remboursé, explique Joël Vellozzi. De plus, il n'est pas compensé par l'effet quantité, car le nombre d'unités de médicaments vendues ne progresse plus depuis quelques années. »

En 2017, KPMG rapporte une croissance minime de + 0,4 %. Elle s'explique par la proportion des produits chers (PFHT > 150 €) qui évolue de manière significative, dans la lignée des années précédentes. « Les ventes de produits chers ont progressé de 11 % en 2017 et représentent aujourd'hui 20 % du CA à TVA 2,1 % », indique Joël Lecœur pour CGP.

Chez CGP, les ventes de remboursable (hors honoraires de dispensation) ont baissé de - 1,19 % l'an dernier. Mais depuis le 1^{er} janvier 2015 et la mise en place des nouvelles rémunérations, la structure du CA à TVA 2,1 % a évolué, intégrant honoraires de dispensation, ROSP et autres services. « L'évolution de l'honoraire de 0,80 € à 1 € à compter du 1^{er} janvier 2016 n'est pas sans incidence sur la comparaison des comptes 2016-2017 pour les bilans clôturant en cours d'année civile », analyse Joël Lecœur, constatant une augmentation des honoraires de 4,69 % et concluant qu'ils jouent leur rôle amortisseur à la baisse des prix des médicaments remboursables. Ce que ne contredira pas Philippe Gaertner, président du syndicat FSPF : « L'observatoire économique a montré que la dernière convention a été bénéfique pour la pharmacie. » Il rappelle aussi que l'avenant n° 11 maintient les honoraires de dispensation à la boîte.

Le CA à TVA 2,1 % étant quasi stable, la rémunération officinale provenant du remboursable l'est aussi

Vrai. Elle évolue dans les mêmes proportions selon KPMG : + 0,8 % en 2017, faisant suite à un recul de la marge de - 0,7 % l'année précédente. Pas de quoi paivoiser non plus !

« La marge administrée sur le médicament remboursable ne représente pas plus de 50 % de la marge brute totale d'une officine », souligne Joël Vellozzi. Si en 2017, la rémunération officinale monte à 72 % et le taux de marge à 32,2 % sur les ventes de médicaments remboursables, c'est grâce aux compléments de marge provenant des remises, ristournes et autres coopérations commerciales sur les génériques. « Ils représentent un tiers de la marge remboursable, au-delà de la marge administrée, c'est sur ce poste que les pharmaciens parviennent encore à performer », ajoute-t-il.

« C'est un niveau très significatif, ce qui rend l'officine, en termes financiers, très générico-dépendante, concède Joël Lecœur. Toutes les officines CGP ont vu leur marge évoluer en valeur, à l'exception des officines de CA inférieur à 1 M€ pour lesquelles elle est restée stable. » Avec une médiane seulement à + 0,5 % dans les officines KPMG, on retrouve la même proportion d'officines de 45 % en évolution négative en marge.

La rentabilité des officines augmente

Vrai. Cette progression s'explique logiquement selon KPMG par l'évolution positive de la rémunération officinale des pharmacies de son échantillon (+ 1,7 %) et par la maîtrise des frais de personnel (+ 0,6 %) sur 2017. Une performance (+ 2,9 %) néanmoins à relativiser car elle se rapporte à une année 2016 à - 2,3 %. Cet effet de rebond de la rentabilité est également constaté par CGP.

La trésorerie des officines s'améliore

Vrai, d'une année sur l'autre. C'est ce qui ressort des deux études. Il est vrai aussi que l'activité officinale a de petits besoins en trésorerie pour couvrir son cycle d'exploitation. Néanmoins, l'analyse des moyennes ne doit pas occulter la situation préoccupante de certaines officines : en effet 8 % des pharmacies de l'échantillon de KPMG clôturent leurs comptes avec une trésorerie négative. Un chiffre certes en recul par rapport à 2016, mais qui ne met à l'abri d'un risque sur la pérennité d'exploitation de ces officines. ☉

⁽¹⁾ CA pris en compte : ventes HT + honoraires de dispensation + ROSP + autres prestations (coopérations commerciales)
⁽²⁾ CA pris en compte : ventes HT + honoraires de dispensation + ROSP + services (honoraires de garde, entretiens pharmaceutiques, transmission FSE...)

À RETENIR

- La croissance globale est tirée par les bonnes performances sur les activités non remboursables.
- Les pharmacies les plus tributaires des mesures gouvernementales sont les plus vulnérables.
- L'activité sur le médicament remboursable et la rémunération qui en découle ne baissent pas, et les honoraires jouent bel et bien un rôle amortisseur.
- L'effet rebond observé en 2017 sur la rentabilité des officines est à nuancer en raison des piètres résultats de 2016.

Ventes, marge : chiffres et tendances

PAR FRANÇOIS POUZAUD - INFOGRAPHIE : FRANCK L'HERMITTÉ

Répartition des ventes (en milliers d'euros)

	CGP	CA moyen en 2017	Evolution du CA 2017/2016
Ventes HT		1 642,5	+ 0,06 %
TVA à 2,1% ⁽¹⁾		1 142,3	- 1,19 %
5,5 %		166,5	+ 5,30 %
10 %		113,3	- 2,84 %
20 %		220,4	+ 4,54 %
⁽²⁾ Hors honoraires de dispensation (HD) + ROSP		154,9	+ 4,69 %
Autres prestations (coopérations commerciales)		36,5	+ 2,24 %
Total : ventes + HD + ROSP + autres prestations		1 834,0	+ 0,47 %

	KPMG	CA moyen en 2017	Evolution du CA 2017/2016
2,1 %		1 175,7	+ 0,4 %
5,5 % + 10 %		255,5	+ 2,6 %
20 %		196,0	+ 4,2 %
Total		1 627,2	+ 1,2 %

Evolution du CA 2017/2016 selon les strates de CA et la typologie d'officines en %

	CGP	Evolution du CA 2017/2016
Zone rurale		+ 0,49 %
Gros bourg		- 0,74 %
Zone urbaine		+ 1,02 %
Centre commercial		+ 0,65 %
< 1 M€		- 1,48 %
De 1 M€ à < 1,5 M€		- 0,44 %
De 1,5 M€ à < 2 M€		+ 0,11 %
De 2 M€ à < 2,5 M€		+ 1,35 %
≥ 2,5 M€		+ 1,74 %

	KPMG	Evolution du CA 2017/2016
Zone rurale		+ 0,5 %
Zone urbaine		+ 1,3 %
Centre commercial		+ 6,2 %
CA < 1,1 M€		+ 0,4 %
CA de 1,1 M€ à 2,2 M€		+ 1,1 %
CA > 2,2 M€		+ 3,1 %



Evolution de la marge brute globale en milliers d'euros

	CGP	Marge 2017	Marge 2016	Variation en valeur	Variation en %
Marge brute globale		585,6	579,5	+ 6,1	+ 1,05 %

	KPMG	Marge 2017	Marge 2016	Variation en valeur	Variation en %
Marge brute globale		526,5	517,6	+ 8,9	+ 1,7 %
Activité à 2,1 %		379,3	376,4	+ 2,9	+ 0,8 %
Activité à 5,5 % et 10 %		85,1	82,8	+ 2,3	+ 2,8 %
Activité à 20 %		62,1	58,4	+ 3,7	+ 6,4 %



L'ANALYSE

Dans les deux études, la marge en valeur progresse plus que le CA, ce qui confirme une évolution plutôt favorable de la rémunération officinale pour l'exercice 2017.

Dans l'étude KPMG, les activités non réglementées, en progression notable, sont contributrices à hauteur de 28 % dans le niveau de marge de l'officine. Dans un contexte général difficile et très contraint sur le réglementé, ces activités représentent une source de revenus complémentaires indispensables pour la pérennité de l'officine.

Taux de marge brute commerciale en 2017 selon les strates de CA et la typologie d'officines

	CGP	Taux de marge
Zone rurale		32,49 %
Gros bourg		32,05 %
Zone urbaine		31,51 %
Centre commercial		31,77 %
< 1 M€		32,29 %
De 1 M€ à < 1,5 M€		31,93 %
De 1,5 M€ à < 2 M€		31,91 %
De 2 M€ à < 2,5 M€		32,12 %
≥ 2,5 M€		31,62 %

	KPMG	Taux de marge
Zone rurale		32,9 %
Zone urbaine		32,0 %
Centre commercial		31,6 %
CA < 1,1 M€		32,3 %
CA de 1,1 M€ à 2,2 M€		32,3 %
CA > 2,2 M€		32,6 %



L'ANALYSE

Les niveaux de taille de chiffres d'affaires n'impactent pas vraiment le taux de marge.

Les officines situées en zone rurale ont tendance à avoir un taux de marge supérieur aux autres, souvent en raison d'une moins forte pression concurrentielle sur les prix des activités non réglementées.



Sources : enquêtes KPMG (échantillon étudié de 532 officines, CA moyen 2017 de 1,627 M€) et CGP (échantillon étudié de 1 740 officines, CA moyen 2017 de 1,834 M€).