

Tribune

« Il faut éviter de condamner trop vite les petites officines »

Pour ce numéro spécial « économie de l'officine », **Olivier Desplats**, expert-comptable, commissaire aux comptes (CGP), nous livre son bilan et ses perspectives pour les finances de l'officine.



Alors que les statistiques économiques issues des cabinets comptables laissent apparaître de fortes disparités en fonction de la taille des officines, et que la mutation du métier et du modèle économique bouscule la profession, il paraît légitime de s'interroger sur la taille critique des officines et leur raison de croire en l'avenir.

La mutation d'une profession nécessite des besoins financiers importants : formation, aménagement de l'espace, démarche qualité. Mais aussi de repenser l'organisation de l'officine et sa configuration.

Si, de toute évidence, la taille est un élément déterminant qui facilite la mutation du métier, de par les moyens financiers et humains qu'elle est susceptible d'apporter, il faut cependant éviter de condamner trop vite les petites officines qui, en fonction de leur localisation, de la sensibilité et de la formation

de son titulaire, peuvent jouer la carte de la spécialisation, et ainsi se démarquer de ses concurrents.

Un nouveau mode d'exercice s'ouvre aux pharmaciens, axé autour des services médicaux de proximité avec trois atouts majeurs :

- le maillage territorial. Quel autre professionnel de santé est, sur tout point du territoire, aussi proche des patients ?
- l'accessibilité immédiate via ses amplitudes d'ouverture,
- le capital confiance.

Le pharmacien est au cœur du système de santé et un maillon essentiel à la bonne coordination des soins qui se met en place sur l'ensemble du territoire.

À chacun d'inventer la place qui doit être, en fonction de son environnement sociologique et concurrentiel. Nul doute que vous trouverez dans ce numéro des pistes de réflexion pour optimiser et développer votre outil de travail. •

+ 2,21 %

C'est l'évolution du chiffre d'affaires HT de l'officine en 2018 (vente, prestation et honoraire compris).

23,87 %

Les marges commerciales sur les ventes représentaient 23,87 % du chiffre d'affaires de l'officine en 2018, soit une évolution de 1,82 % par rapport à 2017.

8,10 %

Les prestations de services (honoraires de dispensation + ROSP) représentent 8,10 % du CA de l'officine en 2018. Une baisse de 0,34 % par rapport à 2017.

Sources : CGP