

PHARMACIE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?

COMPÉTENCES 	SPÉCIFICITÉS 	VIE PRIVÉE 
Qualification professionnelle ● ● ● ● ●	Poids des investissements ● ● ● ● ●	Niveau de rémunération ● ● ● ● ●
Aptitudes commerciales ● ● ● ● ●	Importance de la qualité de l'emplacement ● ● ● ● ●	Degré des contraintes horaires ● ● ● ● ●
Maîtrise de la gestion ● ● ● ● ●	Intensité de la concurrence ● ● ● ● ●	Facilité de remplacement ● ● ● ● ●

SOMMAIRE

LE MARCHÉ DE LA PHARMACIE.....	2
LA RÉGLEMENTATION DE LA PHARMACIE	5
L'ACTIVITÉ DE LA PHARMACIE.....	10
LES POINTS DE VIGILANCE DE LA PHARMACIE	14
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR	16

LE MARCHÉ DE LA PHARMACIE

Les pharmaciens sont confrontés à une profonde mutation de leur secteur depuis plusieurs années.

Les politiques successives de maîtrise des dépenses de santé menées par les pouvoirs publics ont entraîné une baisse de leurs marges sur les médicaments remboursables, qui représentent plus des 3/4 de leur chiffre d'affaires. En effet, plusieurs mesures pénalisent les professionnels : réductions tarifaires, déremboursement de certaines spécialités, nouveaux taux de marges, franchise de 50 centimes d'euros, généralisation des grands conditionnements, suppression des marges arrière et réduction des délais de paiement aux fournisseurs.

La dernière convention pharmaceutique instaure le principe de rémunération à la performance :

- instauration d'une rémunération pour l'accompagnement de patients chroniques.
- renforcement de la rémunération sur objectifs en fonction du taux de substitution sur les médicaments génériques,
- introduction d'un honoraire de dispensation (analyse de l'ordonnance, préparation, conseils) en complément de la marge commerciale.

Dans ce contexte, les pharmaciens se regroupent au sein de centrales d'achat (2/3 des pharmaciens) afin d'obtenir de meilleures conditions d'achat et de bénéficier de nouvelles prestations. Enfin, le développement de la vente en libre accès constitue un atout car il entraîne une hausse de la consommation des produits exposés.

Tendances

L'avenant conventionnel 11 pour la période 2018-2022, réforme en profondeur le mode de rémunération des pharmaciens au profit des honoraires de dispensation

tandis que le pourcentage perçu sur chaque boîte de médicament diminue. Trois nouveaux types d'honoraires sont créés (sur chaque dispensation sur ordonnance, sur certains médicaments ainsi que sur les délivrances pour des patients de plus de 70 ans ou moins de 3 ans). A l'issue de la convention, en 2022, la part des revenus provenant des marges commerciales ne devrait pas excéder 30%.

Bien que très réglementée (médicaments non soumis à prescription, site rattaché à une officine physique), la vente de médicaments sur internet se développera dans les prochaines années ce qui contribuera à renforcer les pressions concurrentielles (50% des médicaments vendus sur Internet sont falsifiés selon l'OMS).

		PHARMACIE
NOMBRE D'OFFICINES	Au 1 ^{er} janvier 2018	20 966 ⁽¹⁾
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)	2016	37,926 Md€ ⁽²⁾
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2015)	2018	105,0 ⁽³⁾
	2017	102,4
	2016	101,8
	2015	100,0
	2014	99,9
	2013	100,2
	2012	100,0
	2011	99,5
	2010	97,6

⁽¹⁾ Source : Conseil National Ordre Pharmaciens, donnée pour la France métropolitaine.

⁽²⁾ Source : INSEE, ESANE.

⁽³⁾ Source: INSEE, Bulletin statistique.

Les aptitudes professionnelles

Le diplôme d'État de docteur en pharmacie, obtenu au terme de 6 ans d'études, est obligatoire (première année commune aux études de santé en faculté de médecine). Le pharmacien doit justifier de l'exercice pendant au moins 6 mois d'une expérience complémentaire en tant que pharmacien adjoint ou en tant que remplaçant dans une officine de pharmacie ou une pharmacie à usage intérieur d'un établissement de santé. Au terme de ses études, le professionnel est peu familiarisé avec la gestion : c'est pourquoi il complète sa formation par un enseignement en gestion.

Le professionnel doit être présent dans l'officine 50 heures par semaine en moyenne, sans compter les jours de garde. Il lui faut donc être très disponible. Très attentif, on lui demande de dispenser des conseils qui engagent sa responsabilité. Il doit aussi faire preuve d'une grande capacité de mémorisation pour connaître les fiches techniques de centaines de médicaments ainsi que leurs caractéristiques. Une formation permanente est nécessaire.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

L'ordonnance n°2018-3 du 3 janvier 2018, dite ordonnance "maillage territorial des officines", tend à simplifier les conditions de création, de transfert, de regroupement et cession d'officines afin d'assurer une répartition harmonieuse des pharmacies sur le territoire :

- les seuils démographiques sont conservés : 1 officine pour 2 500 habitants (3 500 habitants en Guyane, Moselle et Alsace) et 1 officine par tranche de 4 500 habitants supplémentaires. La population prise en compte est celle issue du dernier recensement.

- l'autorisation est toujours délivrée par l'Agence Régionale de Santé après avis de l'Ordre et des syndicats.

- les conditions d'optimalité de la desserte de la population : pour qu'une officine puisse s'implanter elle doit répondre à trois critères : accessibilité des locaux (officine visible, places de stationnement, aménagement piétonnier, desserte par les transports en commun), conformité des locaux (accès des personnes à mobilité réduite notamment) et présence d'une population résidente à desservir.

- la notion de quartier : l'ARS délimite une unité géographique. La notion d'arrêté de distance est supprimée.

- le regroupement d'officine : il n'est possible que dans les communes en situation de surdensité officinale. En revanche, le regroupement est possible dans toutes les communes répondant aux seuils démographiques (et non plus uniquement dans l'une des communes d'origine des pharmacies qui se regroupent).

- les "territoires fragiles" : pour les territoires au sein desquels l'accès au médicament pour la population est jugé insatisfaisant, l'ARS peut, en concertation avec l'Ordre, les syndicats et la CRCA (organisme consultatif), autoriser l'implantation, par transfert ou regroupement, d'une officine à proximité d'une maison de santé, d'un centre de santé ou d'un centre commercial sans tenir compte du critère de population résidente. Par ailleurs, l'ordonnance instaure la notion de communes contiguës : le seuil de 2 500 habitants prend en compte la population d'une commune d'au moins 2 000 habitants et ses communes satellites.

L'interdiction de cession pendant 5 ans après un transfert est supprimée.

Le pharmacien doit également s'enregistrer auprès du conseil régional de l'ordre des pharmaciens.

Les principaux points de la réglementation professionnelle

Depuis le 1er janvier 2015, des honoraires de dispensation ont été instaurés comprenant un honoraire de conditionnement et un honoraire par ordonnance dite complexe (avenant 11 à 14 de la convention nationale).

Ces honoraires sont facturés au moment de la délivrance de chaque conditionnement de médicaments remboursables au tarif de 1,02 € par boîte.

Si la prescription comporte au moins 5 lignes différentes de médicaments remboursables, le pharmacien facture également un honoraire par ordonnance (0,51 € TTC par ordonnance, 1,02 € HT à partir de 2020). L'avenant 14 à la convention instaure de nouveaux honoraires de dispensation à compter de 2019 :

- ordonnance de médicaments remboursables : 0,51 €,
- ordonnance jeunes enfants ou personnes âgées : 0,51 € (1,58 € à partir du 1er janvier 2020),
- ordonnance de médicaments spécifiques : 2,04 € (3,57 € à partir du 1er janvier 2020).

Le pharmacien perçoit également une marge proportionnelle au prix fabricant hors taxes. Quatre taux sont appliqués (ces taux ont été révisés pour 2019 et 2020 - Arrêté du 12 novembre 2018) :

- pour la fraction de prix comprise entre 0 et 1,91 €, le pharmacien perçoit une marge de 10%,
- pour la fraction de prix comprise entre 1,92 € et 22,90 €, le pharmacien perçoit une marge de 13% (contre 21,4% en 2018). Ce taux sera porté à 7% à partir du 1er janvier 2020.
- pour la fraction de prix comprise entre 22,91 et 150 €, le pharmacien perçoit une marge de 6% (contre 8,5% en 2018), Ce taux sera porté à 5,5% à partir du 1er janvier 2020.

- pour la fraction de prix comprise entre 151 € et 1 600 €, le pharmacien perçoit une marge de 6%. Ce taux sera porté à 5% à partir du 1er janvier 2020.

La rémunération des pharmaciens est complétée par les remises consenties par les laboratoires ou les grossistes.

Le nombre de pharmaciens qui assistent le titulaire est calculé en fonction du chiffre d'affaires de la pharmacie : 1 assistant obligatoire entre 1,3 et 2,6 millions d'euros, 2 assistants obligatoires entre 2,6 et 3,9 millions d'euros, 1 assistant supplémentaire par tranche de 1,3 million d'euros.

La vente de médicaments sur Internet est autorisée pour les médicaments non soumis à prescription (soit environ 4000 médicaments). Le site Internet doit être rattaché à une pharmacie physique (arrêté du 20 juin 2013 relatifs aux bonnes pratiques de dispensation des médicaments par voie électronique). La sous-traitance à un tiers de tout ou partie de l'activité de vente par internet est interdite, à l'exception de la conception et de la maintenance techniques du site internet, qui ne peuvent cependant pas être confiées à une entreprise produisant ou commercialisant des produits de santé mentionnés à l'article L. 5311-1 du code de la santé publique. La recherche de référencement dans des moteurs de recherche ou dans des comparateurs de prix contre une rémunération est interdite.

Par ailleurs, un nouvel avenant à la convention nationale a été signé fin 2018 entre les organisations professionnelles et l'Assurance-Maladie afin d'ouvrir les téléconsultations aux officines. Une rémunération spécifique est créée (participation forfaitaire de 1 225 euros la première année pour l'équipement puis une participation forfaitaire en fonction du nombre de consultation (200 euros de 1 à 20 téléconsultations par an, 300 € pour 21 à 30 téléconsultations, et 400 € au-delà de 30 téléconsultations par an).

Statut juridique et fiscal

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

L'installation

L'ouverture d'une pharmacie peut résulter de la création d'une nouvelle officine, du transfert d'une officine existante ou du regroupement de deux ou plusieurs officines.

Les créations de nouvelles officines sont rares en raison des conditions très restrictives. L'ordonnance n°2018-3 du 3 janvier 2018, dite ordonnance "maillage territorial des officines", fixe les deux conditions à remplir pour la création de nouvelles officines :

- le seuil de population doit être rempli depuis au moins deux ans à compter de la publication du dernier recensement (aucun transfert ou regroupement n'ayant été autorisé dans ces zones durant cette période),
- elles ne concernent que les communes comportant des zones franches urbaines, des quartiers prioritaires de la politique de la ville ou des zones de revitalisation rurale.

Compte tenu des coûts d'acquisition, s'associer constitue souvent une bonne solution. La SEL est la forme juridique la plus souvent retenue.

Les investissements

Les officines sont équipées de matériel informatique afin de faciliter le travail administratif lié à la gestion du tiers-payant. Les logiciels de gestion des stocks permettent également de réaliser d'importantes réductions de stocks.

Les rayonnages et les présentoirs sont spécifiques et particulièrement onéreux : ils sont changés en moyenne tous les 10 ans. Les officines doivent obligatoirement être équipées de systèmes d'alerte et de sécurité renforcés.

L'élargissement de ses missions (accompagnement de patients chroniques) contraint le pharmacien à adapter son officine (mise en place de zones de confidentialité pour les entretiens avec les patients notamment).

La gestion

Le suivi au quotidien

Le professionnel suit la répartition de son chiffre d'affaires en médicaments remboursables (génériques et princeps), médicaments non remboursables et parapharmacie. Il s'assure de bonnes conditions d'achats en adhérant à un groupement. Face à une clientèle sensible à une relation de confiance, le pharmacien se préoccupe de la qualité de l'accueil et des conseils dispensés par ses collaborateurs.

Les recettes de l'activité

La dernière convention nationale (2012) a profondément réformé le mode de rémunération des pharmaciens en transférant la rémunération des marges réglementées vers les honoraires. A terme, la part des revenus provenant des marges commerciales ne devrait pas excéder 30%.

Les charges à surveiller

Les frais financiers pèsent fortement sur les acquisitions récentes.

Les autres postes de charges importants sont les frais de personnel et les loyers.

La création d'un site de vente en ligne (médicaments non soumis à prescription uniquement) engendre des charges supplémentaires : développement, maintenance, référencement, logistique, etc.

La maîtrise du résultat

Le résultat dépend : des modalités de financement et d'acquisition du fonds, de la maîtrise des charges de personnel et des stocks et enfin du niveau de marge brute (liée à la répartition des ventes entre produits remboursables et non remboursables).

La gestion financière et les besoins en trésorerie

Dans tous les cas, les fonds propres doivent être importants (> à 30% du total du bilan). La gestion de trésorerie est facilitée par les crédits fournisseurs.

		PHARMACIE
EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION	2018	438 ⁽¹⁾
	2017	413
	2016	451
	2015	428
	2014	352
	2013	240
	2012	284
	2011	380
	2010	371

		PHARMACIE
LES RATIOS DE GESTION CLEFS	Chiffre d'affaires moyen	1 485 K€ ⁽²⁾
	Marge brute	30,59 %
	Excédent brut d'exploitation	12,96 %
	Rotation des stocks	36 jours
	Crédit clients	6 jours
	Crédits fournisseurs	36 jours
	Besoin en fonds de roulement	9 jours

⁽¹⁾ Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

⁽²⁾ Source : Moyenne indicative. Données exprimées en % et jours (de chiffre d'affaires ou d'achat).

Les principales difficultés du métier

Le secteur de la pharmacie reste assez peu risqué malgré la détérioration des niveaux de rentabilité de la plupart des officines car le marché de la santé est très porteur. Toutefois, la baisse des marges des officines fragilise bon nombre de petites officines, qui ne peuvent investir dans des relais de croissance par manque de moyens et d'espace (parapharmacie, e-commerce, téléconsultations, vaccination, etc.).

• Les conditions de cession du fonds

Les prix d'acquisition d'une officine, jusqu'alors très élevés, ont entraîné un endettement important pour certains repreneurs (dont les fonds propres étaient insuffisants). Aujourd'hui, la diminution des prix de cession constitue un véritable risque pour ces pharmaciens endettés en situation de céder leur fonds.

• La dépendance du secteur aux mesures gouvernementales pour limiter les dépenses de santé

L'encadrement de la distribution des médicaments, en volume et en prix, constitue l'une des principales stratégies de la réduction des déficits sociaux. Les mesures prises par les pouvoirs publics (encadrement des prescriptions des médecins, références médicales opposables,...) ont un impact négatif sur le chiffre d'affaires et/ou la rentabilité des officines.

Dans ce contexte, le professionnel doit s'assurer d'acquérir son officine à un prix juste, avec des capitaux propres supérieurs à 30 % du montant de l'investissement. L'adhésion à un groupement devient vitale.

TAUX DE SURVIE AU- DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES	Enseignement, santé humaine et action sociale	74,8 % ⁽¹⁾
	Commerce	52,0 %
	Moyenne tous secteurs	60,4%

⁽¹⁾Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

Les principales organisations professionnelles

CNOP

Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens

4 avenue Ruysdaël 75379 Paris Cedex 8

Tel : 01 56 21 34 99

<http://www.ordre.pharmacien.fr>

FSPF

Fédération des Syndicats de Pharmaciens de France

13 rue Ballu 75009

Tel : 01 44 53 19 25

<http://www.fspf.fr>

CGPO

Collectif des Groupements de Pharmaciens

Tel : 03.80.56.42.32

<http://www.collectif-groupements-pharmaciens.fr>

La presse spécialisée

Impact Medicom

<http://www.impact-medicom.fr>