

Officine de pharmacie

Code APE 52.3A

Fiche réactualisée en novembre **2006**

SOMMAIRE

En bref	Page	3
1. Définition de la profession	Page	4
2. Des éléments pour une étude de marché	Page	5
3. Les moyens nécessaires pour démarrer l'activité	Page	10
4. Les éléments financiers	Page	13
5. Les règles de la profession	Page	15
6. Contacts et sources d'information	Page	19
7. Bibliographie	Page	21
Informations pratiques	Page	22

MISES EN GARDE

1. Fiche réalisée par l'APCE et avec le concours de certains organismes professionnels. Malgré tout le soin apporté à la réalisation de ce document, nous ne pouvons garantir dans le temps les informations données – ni des erreurs éventuelles et nous déclinons toute responsabilité quant aux conséquences résultant de leur usage.

2. Chaque fiche ne constitue en aucun cas une méthodologie de création ou de reprise d'entreprise (ex : les aides à la création d'entreprises ne sont pas traitées). Seules sont analysées les spécificités d'une profession (ex : les aides pour l'édition de jeux vidéo).

Ainsi, pour répondre à des questions d'ordre général sur la méthodologie de la création d'entreprise (étude de marché, comptes prévisionnels, aides et financements, structure juridique, formalités de création ...), reportez-vous aux autres sources d'information diffusées par l'APCE www.apce.com

EN BREF

La consommation de médicaments reste soutenue et la pharmacie reste bien adaptée aux évolutions démographiques de la société vieillissante.

S'installer devient moins difficile, la demande se stabilise par rapport à l'offre de pharmacies à céder, le prix moyen en 2006 est de 1 200 000 euros.

Si le chiffre d'affaires moyen augmente, la marge brute continue cependant de s'éroder. L'activité est en effet très corrélée aux mesures successives prises pour réduire le déficit de la Sécurité sociale. Certains pharmaciens connaissent ainsi pour la première fois une baisse de leur pouvoir d'achat, signe de retournement pour la profession jusqu'à présent très protégée avec son *numérus clausus*.

Autre tendance : la petite pharmacie de quartier laisse la place à des officines avec quatre ou cinq blouses blanches, parfois sous enseigne.

CHIFFRES CLES

Parc d'Entreprises	Créations et reprises annuelles	Investissement de départ
23 207 officines au 1 ^{er} janvier 2006	224 créations et 1 034 reprises en 2005 pour l'ensemble du Code APE concerné, dont les pharmacies	Prix moyen d'une officine : 88% du CA (1,2 M€) = 1,05 M€

10 ans de création d'entreprises ex-nihilo (source : INSEE) –
Code APE 52.3A Commerce de détail de produits pharmaceutiques

1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
126	123	100	116	108	113	116	94	126	122	164	182	224

1 - DEFINITION DE LA PROFESSION

ACTIVITES

La profession est définie par le CSP, Code de la santé publique (articles L. 5125 et suivants).

C'est une profession réglementée, définie par la loi.

Le pharmacien ne peut exercer ses fonctions que s'il est inscrit à l'Ordre et si son exercice se déroule dans des locaux spécifiquement destinés à cet exercice et dûment autorisés (voir rubrique 5 : réglementation).

Le pharmacien délivre des médicaments, il exécute les préparations magistrales prescrites par les médecins et surveille attentivement l'exécution de tous les actes pharmaceutiques qu'il n'accomplit pas lui-même.

Il procède ainsi à la vente au détail de médicaments et produits de pharmacie (diététiques, plantes, orthopédie, matériel médical, etc.). Il assure un rôle de conseil et de prévention auprès de la clientèle, ainsi que le suivi thérapeutique (effets secondaires, incompatibilités entre médicaments, etc.)

APTITUDES

- Un bon contact avec le public : une écoute attentive et des conseils de tous les instants : le pharmacien est un confident qui engage sa responsabilité.
- Une disponibilité certaine à cause des horaires lourds d'ouverture, des contraintes du service de garde.
- Des facultés de mémorisation : il existe de 11 000 à 15 000 médicaments, 4 800 spécialités soit environ 8 790 présentations étaient commercialisées en France en 2005 (*Source : LEEM, le médicament, distribution*).
- Une formation continue indispensable car 60% des médicaments qui seront vendus dans 10 ans n'existent pas encore.
- Des talents de gestionnaire : après 6 longues années d'études, le jeune chef d'entreprise n'est paradoxalement pas préparé à la gestion et à la comptabilité. Il doit pourtant se former sur ce sujet.

Ne pas être rebuté par des tâches administratives, notamment avec les contrôles de la Sécurité Sociale avec la carte vitale.

2 - DES ELEMENTS POUR UNE ETUDE DE MARCHÉ

LE MARCHÉ

Les pharmaciens

Un peu plus de 70 000 pharmaciens ont été recensés par le Conseil national de l'Ordre des pharmaciens au 1^{er} janvier 2005. L'officine reste le cœur du métier, bien que sa place s'infléchisse au profit des salariés exerçant dans d'autres structures qui représentent 20% des pharmaciens actifs en 2005.

Les officines

On dénombre au 1er janvier 2006, 22 610 officines métropolitaines, 23 207 avec les DOM, soit en moyenne une officine pour environ 2 669 habitants. Ces officines sont la propriété de 28 110 pharmaciens titulaires.

Les densités varient (le Languedoc Roussillon et le Limousin comptent la plus forte densité de pharmacies, l'Alsace la densité la plus faible). <http://www.ordre.pharmacien.fr/fr/bleu/index3.htm>

Les chiffres de l'INSEE pour le code APE 52.3A, commerce de détail de produits pharmaceutiques

Nombre d'entreprises	22 619
Chiffre d'affaires (HT)	28,7 milliards €
Effectif salarié	119 765
Total personnes occupées	123 556

Source : INSEE, EAE commerce, 2004, derniers résultats connus en 2006
Actualisation sur <http://www.insee.fr/fr/ffc/fichesect/pdfcommerce/523a.pdf>

Quelques chiffres révélateurs de l'activité

- 330 millions de prescriptions contrôlées, avec délivrance personnalisée, chaque année.
- 4 millions de conseils journaliers dans le domaine de la santé.
- 10 000 soins de première urgence prodigués bénévolement chaque jour.
- 4 800 spécialités soit environ 8 790 présentations étaient commercialisées en France en 2005.

La consommation de médicaments

La France figure parmi les plus gros consommateurs de médicaments par tête d'habitant, après les Etats-Unis.

La consommation de médicaments hors hôpital est de 25,38 milliards d'euros en 2005, dont 80% de médicaments remboursables, 6% de non remboursables et 14% des autres produits.

Le marché du générique progresse, les compléments alimentaires affichent aussi de belle progression (10%).

Les dépenses par habitant sont deux fois et demie plus importantes dans notre pays qu'au Danemark, deux fois plus qu'aux Pays Bas ou en Suède et 80% de plus qu'en Grande Bretagne.

EVOLUTION

Les pharmaciens

En vingt ans (1980 - 2000), le nombre de pharmaciens titulaires d'officine inscrits à l'Ordre a augmenté de 30,4%. Mais du fait de l'instauration d'un *numerus clausus*, le nombre de pharmaciens n'a que peu augmenté depuis 1990 : 25 179 à cette date, 28 110 titulaires d'officine en 2006.

La consommation de médicaments

On constate en 2006 une baisse historique des dépenses de médicaments : la stagnation des ventes de médicaments, la baisse du taux de remboursement, la progression continue des génériques font de 2006 une année de retournement. Cette baisse sera-t-elle de courte durée ?

Compte tenu de l'augmentation de la population et de son vieillissement, des progrès thérapeutiques impliquant une mise en vente de médicaments plus coûteux, on ne peut tabler encore sur une diminution à long terme, car la part des génériques est encore faible (elle représente en 2005 8% du marché du médicament remboursable en valeur et 15% en volume, soit 450 millions de boîtes vendues en 2005).

Evolution de la consommation de médicaments hors hôpital, en prix publics

	Total en M€ courants	Par personne et par an en euros
1980	5 136	95
1990	14 654	258
2000	25 069	414
2001	27 297	448
2002	28 600	467
2004	30 279	499

Source : Comptes nationaux de la santé et LEEM, données sectorielles 2005

	1990-1995	2001	2001	2002	2004
Valeur	6,1	9,5	7,9	5,1	5,7
Prix	0,6	-0,4	-1,1	-1,1	-1,2
Volume	5,5	9,9	9,1	6,2	7

Source : <http://www.sante.gouv.fr/drees/seriestat/seriestat84.htm>

En 2004, la consommation de médicaments est de 30 milliards d'euros

L'activité des pharmaciens

C'est en quelque sorte la fin de "l'âge d'or" pour plusieurs raisons :

- La diminution de la marge (en taux) des médicaments remboursés, ainsi que l'augmentation désormais limitée du prix des médicaments,
- La concurrence des parapharmacies et des linéaires des grandes surfaces,
- La baisse des prix de certains médicaments décidée depuis 1991 afin de remédier au déficit de la Sécurité sociale,
- Le coût engendré par le traitement administratif des délégations de paiement,
- Le dé-remboursement de certains "médicaments de confort",
- Les engagements de modération pris par les laboratoires.

Ainsi, en 2006, pour la première fois depuis 15 ans, le taux de croissance des revenus des officines a été inférieur à 4% en 2005 alors qu'il était d'environ 5% les années précédentes. Les petites pharmacies de centre-ville sont les plus touchées. (Source : *Les Echos* 29-30 septembre 2006)

Néanmoins, les atouts de la profession ne sont pas négligeables. Les voici :

- La traditionnelle appétence du consommateur français pour les médicaments.
- Le marché captif : la demande sera soutenue, à cause du vieillissement de la population et de la forte élasticité des dépenses de santé au revenu des ménages. **La combinaison de la médicalisation croissante de la population et de son vieillissement propulse la santé au premier rang des dépenses annuelles des Français.**

- L'accroissement prévisible du nombre des traitements à venir pour certaines maladies.

Perspectives et tendances pour les pharmaciens

Le rapprochement des pharmacies au travers de groupements locaux ou régionaux, en centrales d'achat¹ d'indépendantes (voir rubrique : principales entreprises).

La libéralisation partielle du cadre réglementaire de la publicité, l'amélioration du service d'accueil et de conseil au client (à travers notamment la multiplication des campagnes d'information, de promotion et d'éducation pour la santé).

CLIENTELE

Clientèle fidèle et de proximité : en moyenne 50 à 200 personnes par jour.

Les Français dépensent 499 € par an et par personne en achats de médicaments (*source* : DRESS/ministère de la santé – *comptes 2004*). Il s'agit d'une moyenne qui recouvre une très grande diversité puisque ce sont surtout les personnes âgées et celles atteintes de maladies graves qui consomment beaucoup ainsi que les enfants en bas-âge.

CONCURRENCE

- Les grandes surfaces alimentaires développent des espaces parapharmacies (des shampoings dermatologiques, crèmes de beauté, pansements, désinfectants et cocktails vitaminés) et détournent ainsi la clientèle des pharmacies.
- Les parapharmacies qui se multiplient dans les grandes villes. Elles étaient déjà 600 en 2003 et leur nombre pourrait encore doubler.

CREATIONS ET DEFAILLANCES

Le taux de création est en chute libre depuis 1985. Le réseau est saturé, les créations risquent de compromettre l'équilibre des pharmacies voisines.

Le code APE comprend, outre les officines de pharmacies, le commerce de détail de médicaments vétérinaires, le commerce de détail d'herboristerie et l'exécution de préparations magistrales.

Il n'y a donc pas 224 créations d'officines en 2005, chiffre de toute façon supérieur à celui constaté par l'Ordre des pharmaciens.

Pour les mêmes raisons, les chiffres de la Coface ne semblent pas correspondre aux données recueillies par l'Ordre, en termes de cessations et fermetures. Nous ne les faisons donc pas figurer dans ce document.

NOMBRE DE CREATIONS ET REPRISES 2005						
APE	Secteur	Nombre entreprises Janvier 2005	Créations	Reprises	Taux de création	Taux de reprise
52.3A	Pharmacies	23 656	224	1 034	0,9%	4,3%
Total, tous secteurs d'activité confondus		2 617 868	224 830	40 832	8,6%	1,5%

Source : INSEE-SIRENE - 2006

** le nombre de reprises est sans doute plus important car le fichier Sirène ne prend en compte que les reprises d'entreprises individuelles.*

PLACE DU CREATEUR

La création d'un fonds est plutôt rare, compte tenu du *numérus clausus*.

¹ Pharmactiv, Pharmacie Six, Pharm - Energy 2, Pharmacie Plus, etc.

L'étudiant qui s'installe est peu familiarisé avec la gestion et doit avant tout compléter sa formation initiale par un enseignement en gestion, sauf s'il a déjà bénéficié d'une solide expérience à ce sujet, comme adjoint par exemple. Il doit repérer la localisation d'une zone géographique qui présente un potentiel de population suffisant pour obtenir une autorisation administrative du Préfet, après avis du Conseil Régional de l'Ordre et des syndicats représentatifs des pharmaciens.

Il doit s'armer ensuite de patience avant d'obtenir l'autorisation de s'installer. Où adresser son dossier : à la DDASS (Direction Départementale de l'Action Sanitaire et Sociale), en quatre exemplaires plus un supplémentaire concernant les locaux.

Liste des DDASS. www.social.gouv.fr puis vos interlocuteurs en région

Place du repreneur

Une moyenne de 50 mutations pour 1000 officines en 2002 où l'on constate l'augmentation du nombre des cessions, qui repassent à nouveau la barre des 1 000 dans l'année, avec 1 136 mutations (*source : Banque des professionnels, mai 2003*).

Privilégier l'approche directe ou le contact avec les organisations professionnelles, les répartiteurs ou bien utiliser les revues professionnelles (petites annonces) afin de se rapprocher des cédants.

Posséder des fonds propres suffisants, étant donné le prix d'achat des pharmacies mises en vente : le jeune pharmacien va s'endetter lourdement afin d'acheter une officine entre 1 à 2 M€. S'associer à un pharmacien en fin de carrière peut-être une solution. Ou le rachat d'une petite pharmacie, s'il y en a encore, en vue de sa rénovation, en espérant doubler le chiffre d'affaires, puis revendre le fonds ou reprendre une pharmacie plus importante.

Ne pas trop s'endetter au départ, faute de quoi les remboursements seront aléatoires et se méfier des bilans prévisionnels trop optimistes qui surenchérisent inutilement le prix de la pharmacie.

Faire à la Préfecture une déclaration préalable, deux mois avant la date envisagée pour l'entrée en possession de l'officine.

Solliciter son inscription au tableau auprès du Conseil Régional de l'Ordre.

Dans tous les cas, le nouveau titulaire doit :

- Accepter le plus souvent de ne pas se rémunérer les premières années.
- Se rapprocher des répartiteurs qui possèdent des informations et des statistiques très riches et des renseignements de toute nature.
- Connaître l'évolution démographique de la ville ou du quartier.

Autres conseils (*source : Interfimo*) :

Le premier conseil que l'on peut donner à un repreneur, c'est de bien réfléchir à sa stratégie, à la fois professionnelle et privée, de manière à bien cibler la pharmacie qui lui convient. Le deuxième conseil qu'on peut lui donner c'est de s'entourer de conseils et notamment d'un expert comptable. Le marché de la pharmacie a aussi cette spécificité d'avoir une comptabilité qui est majoritairement tenue par un petit nombre de cabinets spécialisés. Le jeune pharmacien doit s'entourer d'un expert comptable spécialisé en officines.

PRINCIPALES ENTREPRISES

Il faut signaler l'apparition d'enseignes comme Giropharm, Alphega, Giphar ou Pharma Vie : en deux ans, plus de 1 300 pharmacies se sont affiliées à ce type de réseaux, soit 6% d'entre elles. En proposant aux pharmaciens une large offre de services destinés à développer le chiffre d'affaires et les marges de l'officine, les groupements de pharmaciens sont devenus des acteurs majeurs de la modernisation du circuit officinal. Certains d'entre eux développent une politique d'enseigne et proposent de nouveaux concepts de vente et d'agencement de l'officine.

Une cinquantaine de groupements sont présents sur le marché français et fédèrent plus des deux-tiers des pharmaciens d'officine. Si les plus importants par leur nombre d'adhérents se sont créés dans les années 1980, la constitution récente de nouveaux groupements organisés en mini-réseaux de SEL (Pharma SEL par exemple) témoigne de la montée en puissance de ces structures. *Source : étude Eurostaf août 2005 : les stratégies des enseignes et des groupements de pharmacies en France.* www.eurostaf.fr

3 - LES MOYENS NECESSAIRES POUR DEMARRER L'ACTIVITE

RESSOURCES HUMAINES

53% de femmes chez les titulaires d'officine en 2003. Une féminisation encore plus importante chez les adjoints : sur 14 519 personnes, 80% sont des femmes. 5% des officinaux gagnent plus de 7 600 euros par mois, 90% se contentent de revenus mensuels bien inférieurs à 3 048 € (*source profession Pharmacien*), pour un travail d'une cinquantaine d'heures par semaine.

Une profession de plus en plus dominée par des seniors : l'âge moyen des professionnels installés est de 53 ans en 2005.

De plus en plus de pharmaciens se regroupent pour exploiter une même pharmacie. En 2003, seulement 26% des officines sont exploitées par un titulaire exerçant seul.

La présence d'un ou de plusieurs adjoints est requise aux côtés du titulaire, lorsque le CA de l'officine atteint un certain seuil qui est souvent modifié par décret (le dernier est celui du 6 février 2006)

- un pharmacien adjoint pour un CA HT compris entre 1 100 000 € et 2 200 000 €,
- deux adjoints pour un CA compris entre 2 200 000 € et 3 300 000 €,
- au - delà de ce CA, un adjoint supplémentaire par tranche de 1 100 000 € supplémentaires.

<http://www.ordre.pharmacien.fr/fr/jaune/index2.htm>

Autres postes : les préparateurs, titulaires du brevet professionnel en pharmacie, qui préparent et délivrent aussi des médicaments, sous le contrôle effectif d'un pharmacien.

Les pharmacies plus importantes emploient des vendeurs, conditionneurs ou rayonnistes, qui ne délivrent pas d'ordonnance et ne donnent pas de conseils sur les médicaments.

Conventions collectives

La convention collective nationale est disponible au JO, brochure 3052, Journal Officiel ou auprès des syndicats professionnels.

Journal Officiel - 26 rue Desaix - 75727 Paris Cedex 15 - Tél. : 01 40 58 75 00 et 01 40 58 76 00

www.journal-officiel.gouv.fr

LOCAUX

Les installations des locaux doivent, depuis la loi du 27 juillet 1999, obéir à certaines normes d'agencement. En particulier, le pharmacien doit ménager si possible un espace d'accueil de la clientèle propice à la confidentialité.

La majorité des officines occupent une superficie de plus de 50m². 10% des officines sont installées sur une superficie supérieure à 100m² de *source IPSOS 2005*.

FONDS DE COMMERCE

Achat du fonds caractérisé par son prix élevé.

D'après la revue *Banque des Professionnels* une pharmacie se vend entre 4,5 et 6,5 fois l'excédent brut d'exploitation reconstitué ; trop élevés par rapport à leur rentabilité, certains prix de cession

retardent la reprise de fonds. La valeur raisonnable d'une officine devrait se situer à un ratio inférieur à 5 fois l'EBE d'après Pharmétudes.

Un nombre important d'officines devrait changer de mains à l'horizon 2007-2008.

Evaluation en 2004 : 88% du chiffre d'affaires, taxes comprises, plus le stock et souvent moins en région parisienne (forte concurrence et activité plus faible en général des officines de la capitale soumises à des charges fixes plus importantes qu'en province). Interfimo note que les prix croissent dorénavant plus vite que l'EBE, seul vrai baromètre de la santé d'une officine ; paradoxe, les prix des pharmacies augmentent, alors que leur nombre ne cesse de croître à cause du papy-boom qui s'annonce ; explications : la bonne santé du secteur, le CA qui progresse d'environ 5% par an depuis cinq ans, avec une rentabilité stable (*source : Banques des professionnels avril 2005*).

EQUIPEMENTS - IMMOBILISATIONS - INVESTISSEMENT DE DEPART

Informatique

70% des officines sont équipées afin de faciliter notamment le travail administratif lié à la pratique du tiers payant. Elles sont de plus en plus nombreuses à investir dans un logiciel de gestion des stocks permettant des économies et un gain de temps.

Autres applications possibles : la télétransmission des commandes, ainsi que la gestion des achats, des stocks, la comptabilité... Enfin, l'ordinateur est au service de la technique pharmaceutique grâce à la pharmacie clinique, un outil qui permet de déceler les interactions médicamenteuses et des contre-indications (système utilisé Outre-Atlantique).

Vols et agressions

Liés au phénomène de la toxicomanie, ils entraînent l'acquisition d'armoires ou de locaux fermés à clef et munis de systèmes d'alerte ou de sécurité renforcés.

Rayonnages et présentoirs divers

Compter environ 60 000 euros.

MATIERES PREMIERES

Principaux fabricants

Sanofi/Sterling, Rhône-Poulenc Rorer, Bayer, Roche, Boehringer Ingelheim, Smithkline Beecham, Procter and Gamble, Boots, American Homme, Warner Lambert (*source : Elf-Sanofi*).

Répartiteurs

Le marché est très concentré. Quatre grands groupes assurent la mise à disposition de 98% des références auprès des officines : OCP, Alliance santé, CERP, Phoenix Pharma.

Les répartiteurs assurent 1 à 3 livraisons par jour. Ils ne bénéficient pas de remises de la part des fabricants et ils limitent celles qu'ils font aux pharmaciens. Ceux-ci s'approvisionnent en majorité auprès des répartiteurs (90%), mais aussi auprès des dépositaires et laboratoires (10%).

Principaux groupements d'achat

Le Ghiphar, Copharmec, Pharm-Energy 2, Giropharm, Optipharm, Pharma plus, etc. !

Stocks

Le stock est important et de sa gestion rigoureuse dépend bien souvent la réussite du projet : il représente environ 8 à 12% du chiffre d'affaires.

Le gestionnaire peut faire appel au e-commerce pour faciliter les commandes.

Entre l'encombrement ou la rupture de stock, le choix est sans cesse à faire et c'est là une des difficultés de la profession. Le stock est à déterminer en fonction des habitudes des prescripteurs (les médecins de la clientèle). Il croît avec l'importance du rayon parapharmacie.

TECHNIQUES NOUVELLES

Développement de l'informatique, de la télétransmission qui facilite le travail en réseau avec les différents partenaires sociaux, le développement de la carte à puce...

Aujourd'hui, 2/3 des officines disposent d'un accès à Internet et dans 67% elles ont opté pour le haut débit. Les pharmaciens se sont connectés en premier lieu au moins une fois par semaine aux sites : afssaps.sante.fr, point.ocp.fr, moniteurpharmacies.com ... (source : *IPSOS enquête 2005*).

4 - LES ELEMENTS FINANCIERS

CHIFFRE D'AFFAIRES - FACTURATION

Le chiffre d'affaires réalisé en délégation de paiement et en tiers payant peut représenter de 30 à 85% du total du chiffre d'affaires d'une officine.

En moyenne, une pharmacie fait 1,2 million de CA, dont 85% issu des médicaments sur ordonnance
de source : Interfimo 2005.

Les spécialités remboursables, quant à elles, constituent près de 78% du chiffre d'affaires des pharmacies. Et leur rémunération résulte aujourd'hui d'un mode de calcul complexe : une marge dégressive à deux tranches et un forfait à la boîte.

Typologie des produits vendus (*source : Les Echos du 7 avril 2005 d'après Smart pharma consulting*)

- médicaments de marque remboursables : 75%
- médicaments non remboursables : 8%
- génériques : 6%
- produits de parapharmacie : 11%

Simple relais de croissance pour les uns, diversification vitale pour les autres, la vente de produits dermo-cosmétiques ne cesse de croître dans les officines de *source LSA novembre 2004* ; le manque d'espace et le manque de formation empêchent cependant souvent un élargissement de l'offre.

Les prix des médicaments remboursables sont fixés par les Pouvoirs Publics, lors de l'autorisation de mise sur le marché. Les prix des médicaments non remboursables sont libres.

COMPOSITION MOYENNE DU PRIX DU MEDICAMENT REMBOURSABLE (en %)				
Année	Etat	Grossistes et répartiteurs	Industrie	Pharmacie
1988	5,21	6,21	57,83	30,75
2002	5,5	3,3	66	25,2
2004	6,3	3,1	65,7	24,9

Source : LEEM, d'après différentes sources

PRIX DE REVIENT - MARGE - RESULTAT

Attention, les ratios concernent des entreprises individuelles !

FEDERATION DES CENTRES DE GESTION AGREES 2004 : 11 045 entreprises individuelles adhérentes effectif moyen 6,5 personnes, exploitant inclus							
CA HT moyen	Marge brute % CA	VA % CA	Charges de personnel (% CA)	Résultat courant (% CA)	Crédit client (en jours)	Crédit fournisseur (en jours)	Rotation des stocks (en jours)
1 239 387 €	29	24,8	9,9	9,9	9	40	41

Source : FCGA – fédération des centres de gestion agréés, 2 rue Meissonier, 75017 Paris,
Tél. : 01 42 67 80 62 et www.fcga.fr

CA par personne : 190 175 €

Résultat courant : 122 294 €

(même source)

On note que la marge brute diminue : Elle était de 34% en 1982. Le taux de marge brute est passé de 28,5% en 2003 à 27,7% en 2005 *de source Les Echos/KPMG 2006.*

Rotation des stocks

7 à 12 fois l'an pour 80% des produits, 4 fois l'an environ pour les produits dermo-cosmétiques de rotation plus lente.

CHARGES D'EXPLOITATION

Charges de personnel, achats de marchandises, charges externes, amortissement, impôts et taxes.

Les dépenses à caractère mixte qui peuvent concerner l'activité et les dépenses personnelles (loyer, électricité, téléphone, chauffage). L'assurance multirisque professionnelle spécialisée et la RC, qui couvre notamment les dommages causés par les médicaments spécialisés de l'officine.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Important : prendre en compte le stock, les créances clients et organismes sociaux.

La délégation de paiement entraîne des décalages de trésorerie et nécessite une certaine charge administrative.

Crédit clients : 15 jours ; crédit fournisseurs : 30 jours fin de mois.

FINANCEMENT - AIDES SPECIFIQUES

La profession a longtemps bénéficié de crédits bancaires accordés pour financer 100% de l'acquisition d'un fonds ; puis les bénéficiaires de ce type de prêts ont rencontré des difficultés pour faire face à leurs engagements. La prudence bancaire est plutôt de règle, notamment avec l'encadrement des dépenses de santé et la poursuite de la baisse du taux de marge.

- INTERFIMO, Crédit Lyonnais, le spécialiste du financement des investissements professionnels ou privés des praticiens libéraux. Interfimo compte au sein de ses clients 30% de pharmaciens.
INTERFIMO - 46 boulevard de La Tour Maubourg - 75007 Paris - Tél. : 01 44 18 17 00 www.interfimo.com
- BNP Paribas dispose également d'une filiale spécialisée, ainsi que CIC Lyonnaise de Banque.
- SOPROLIB, Banques Populaires, société de caution mutuelle pour les membres des professions libérales ; accorde des prêts à l'investissement et frais d'installation.
- Contacter également la CAVP, Caisse d'Assurance Vieillesse des Pharmaciens.
- Le Crédit Agricole et l'OCP ont conclu depuis janvier 2005 un accord pour fournir des aides à l'installation aux pharmaciens qui souhaitent ouvrir leur propre pharmacie.
- Centre de Gestion Agréé National des Pharmaciens d'Officine.

Centre de Gestion Agréé National des Pharmaciens d'Officine - 79 rue d'Amsterdam - 75008 Paris - Tél. : 01 48 74 50 38/65 36

5 - LES REGLES DE LA PROFESSION

CONTEXTE GENERAL

Secteur économique largement réglementé : connaître le Code de la Santé Publique (articles L. 570 et L.5125).

Les pharmaciens détiennent le monopole de délivrance des médicaments.

CONDITIONS D'INSTALLATION

Pour exercer :

- être de nationalité française ou ressortissant de la Communauté Européenne ou "étranger autorisé",
- être titulaire du diplôme d'Etat de Docteur en Pharmacie ou de l'ancien diplôme d'Etat de Pharmacien,
- présenter des conditions de moralité,
- être inscrit à l'Ordre National des Pharmaciens,
- être propriétaire de l'officine exploitée (on ne peut posséder plusieurs officines).

Et surtout obtenir une **licence délivrée par le Préfet du département d'implantation de la pharmacie**, après avis du conseil régional (ou du conseil central de la section E de l'Ordre National des Pharmaciens pour les DOM), ainsi qu'aux syndicats représentatifs localement. La profession est en effet soumise à un *numerus clausus* qui maintient dans de justes proportions le nombre des officines :

- une officine pour 2 500 habitants dans les communes de 2 500 à 30 000 habitants,
- une officine pour 3 000 habitants dans les communes de plus de 30 000 habitants.

Pour les communes de moins de 2 500 habitants dépourvues d'officine, une création peut être accordée pour une zone géographique qui ne serait pas déjà desservie et dont le nombre d'habitants serait au moins égal à 2 500.

Références sur l'attribution des licences et l'exercice professionnel

- Article L 4211-1 du Code de la santé publique (CSP) qui détermine les catégories de produits, objets ou articles dont la vente est réservée aux pharmacies.
- Les articles L 4221-1 à L 4221-17 du CSP informent des conditions d'exercice de la profession en France,
- Les articles L 5125-3 à L 5125-15 du CSP déterminent les conditions de création, de transfert, de regroupement d'exploitation des officines. Ils sont issus de la Loi 99-641 du 27 juillet 1999.
- La loi 99-641 du 27 juillet 1999 portant création d'une CMU, couverture maladie universelle, qui fixe de nouvelles modalités de création et de transfert et institue le regroupement d'officines, loi modifiée par la loi de modernisation sociale 2002-73 du 17 janvier 2002.
- Son décret d'application, le décret 2000-259 du 21 mars 2000 relatif aux modalités de création, de transfert et de regroupement et aux conditions minimales d'installation des officines de pharmacie et modifiant le CSP.
- La loi 94-43 du 18 janvier 1994 modifiant en particulier les règles d'organisation du service de garde des officines et fixant les modalités de livraison et de dispensation des médicaments à domicile (décret 95-862 du 25 juillet 1995 et article R 5104-1 à R 5104-6 du CSP).

REGLES ET USAGE DE L'ACTIVITE

Médicaments

Le pharmacien n'est pas un simple distributeur.

En cas d'accident sa responsabilité est engagée, même si le médecin s'est trompé initialement dans la rédaction de l'ordonnance. Le pharmacien doit contribuer à l'information et à l'éducation du public en matière sanitaire et sociale. Il doit contribuer également à la lutte contre la toxicomanie, le dopage et les MST. Il est soumis à diverses obligations personnelles comme porter secours à toute personne en danger immédiat (dans la limite de ses connaissances). Il est par ailleurs tenu au secret professionnel, etc.

En cas de manquements à ces obligations, le pharmacien est passible de comparution devant le Conseil de l'Ordre. Il est soumis aux dispositions du CSP réglementant l'exercice de sa profession et à un code de déontologie.

La publicité est interdite sur les produits de prescription La publicité est autorisée pour les produits non remboursés et autres que les produits de prescription.
(Ordonnance n°94-43 du 18 janvier 1994 article R.5046 et suivants du CSP).

Médicaments et substances vénéneuses

La définition du médicament est une notion déterminante sur laquelle repose l'édifice du droit pharmaceutique et le code de déontologie interdit au pharmacien de délivrer un médicament non autorisé. Il doit également respecter la réglementation en matière de substances vénéneuses. Il est garant de la qualité des produits préparés à l'officine.

Médicaments génériques

Le décret du 11 juin 1999 détermine les conditions dans lesquelles la substitution générique peut être faite et prévoit la publication d'un répertoire présentant les spécialités génériques et leur spécialité de référence.

Emploi de personnel

- Obligation de recruter un adjoint à partir d'un certain seuil de chiffre d'affaires (voir "ressources humaines").
- La livraison des médicaments à domicile et la dispensation à domicile par le pharmacien sont régies par la loi du 18 janvier 1994 et son décret du 25 juillet 1995.

Contrôle (ordonnancier, produits stupéfiants, diplômes)

Des pharmaciens inspecteurs, chargés de veiller à l'application de la réglementation pharmaceutique peuvent saisir le Conseil Régional de l'Ordre en cas d'infractions constatées dans une pharmacie.

Code de déontologie

Il est désormais fixé par le décret 95-284 du 14 mars 1995 portant code de déontologie de la profession et fait partie intégrante du CSP.

Registre

Le pharmacien doit inscrire sur un livre registre d'ordonnance toute délivrance de médicaments soumis à prescription médicale.

STATUT

Les pharmaciens exécutent habituellement des actes de commerce et sont donc des **commerçants** inscrits, à ce titre, au registre du commerce (le CFE est la Chambre de commerce et d'industrie). Ils bénéficient toutefois du **régime de protection sociale des professions libérales**. Ils sont organisés comme les professions libérales.

ORGANISMES SOCIAUX

- Assurance Maladie, s'adresser à la Caisse Maladie (d'Ile-de-France ou provinciale) des Professions Libérales.
- Allocations familiales, s'inscrire à l'URSSAF.
- Assurance vieillesse, CAVP, Caisse d'Assurance Vieillesse des Pharmaciens.

CAVP - 45 rue Caumartin - 75009 Paris - Tél. : 01 42 66 90 37

Rappel : le cadre de la fiche professionnelle ne permet pas d'évoquer les différentes structures juridiques, le calcul des cotisations sociales, etc. Retrouvez les aspects juridiques, sociaux et fiscaux de la création d'entreprise sur le site de l'APCE www.apce.com et sur le site du RSI www.le-rsi.fr

Procurez-vous également le guide d'installation en profession libérale publié par l'UNASA www.unasa.org.

STRUCTURE JURIDIQUE

- Formes sociétaires : la SNC, la SARL, l'EURL ou la SEL sont les seules formes légales autorisées pour exploiter une officine de pharmacie. Attention, tous les associés doivent être pharmaciens diplômés.
- Entreprises individuelles.

Evolution : on peut noter l'augmentation du nombre des SEL notamment des reprises des officines sous la forme juridique des SEL.

Par ailleurs, les associations sous forme de copropriété ont tendance à disparaître.

Répartition des 22 697 officines de la métropole, selon la structure juridique :

- en nom propre (entreprise individuelle) : 14 409
- en copropriété : 339
- en SNC : 4 853
- en SARL : 487
- en EURL : 1 903
- en SEL : 706

A noter : la loi 90-1258 du 31 décembre 1990 et son décret 92-909 du 28 août 1993 ont donné naissance à l'exercice en commun de la profession de pharmacien d'officine, sous forme de SEL, Société d'Exercice Libéral.

REGIME FISCAL

- 2,10% de TVA pour les médicaments remboursables par la Sécurité Sociale ou agréés collectivité.
- 5,50% pour les médicaments non remboursables, non agréés collectivité et pour certains produits inscrits au TIPS.
- 19,60% pour la parapharmacie.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES ET AUTRES

Les réglementations sont nombreuses ; le pharmacien, outre ses contacts avec l'Ordre et les syndicats professionnels, pourra lire avec intérêt les ouvrages spécialisés comme :

- Le droit pharmaceutique (chez Litec)
- Le guide pratique de la législation à l'officine (chez Pro-Officina)
- Fiche pratique publiée par le service INFOREG de la CCIP de Paris
http://www.inforeg.ccip.fr/fiches/act_regl.htm

6 - CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION

INSTITUTIONNELS

- Ministère de la santé et des solidarités
14 avenue Duquesne - 75700 Paris - Tél. 01 40 56 60 00 - www.sante.gouv.fr
- Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens
4 avenue Ruysdael - 75008 Paris - Tél. : 01 56 21 34 34 – www.ordre.pharmacien.fr
Son rôle est d'assurer le respect des devoirs professionnels, des règles déontologiques et professionnelles, de contrôler l'accès à la profession.
- AFSSAPS, Agence Française de sécurité sanitaire des produits de santé – Direction de l'évaluation du médicament
143/147 boulevard Anatole France - 93200 Saint Denis - Tél. : 01 55 87 30 00 - <http://agmed.sante.gouv.fr/>
Délivrance des autorisations de mises sur le marché des médicaments.

ORGANISMES PROFESSIONNELS

Syndicats patronaux

- FSPF, Fédération des Syndicats Pharmaceutiques de France - Maison des pharmaciens
13 rue Ballu - 75009 Paris - Tél. : 01 44 53 19 25 - www.fspf.fr
 - UNPF, Union Nationale des Pharmacies de France
57 rue Spontini - 75016 Paris - Tél. : 01 53 65 61 71 - www.unpf.org
- Uspo, Union des syndicats de pharmaciens d'officine
76 rue Chardon Lagache Tél. 01 46 47 20 80 www.uspo.fr

Divers

- APR, Association de Pharmacie Rurale
24 bis rue de Vintimille - 75009 Paris - Tél. : 01 48 74 64 26
- SNIP, Syndicat National de l'Industrie Pharmaceutique, devient le LEEM, Les entreprises du médicament
88 rue de la Faisanderie - 75016 Paris - Tél. : 01 45 03 88 88 –
Attention ! Nouveau site Internet : www.leem.org
- CSRP, Chambre Syndicale de la Répartition Pharmaceutique
47 rue Liège - 75008 Paris - Tél. : 01 42 94 01 25 - www.csrp.fr

ORGANISMES DE FORMATION

Seules les UFR, Unités de Formation et Recherche, sont habilitées à délivrer le diplôme d'Etat de docteur en pharmacie.

6 années d'études conduisent à la délivrance du diplôme : 5 ans d'études, plus un stage en milieu hospitalier. Quelques dizaines d'heures de gestion sont dispensées en sixième année.

La formation continue, quoique non obligatoire, est vivement recommandée : elle est dispensée auprès de l'Ordre, des IUT, des syndicats, des EPU par départements.

UTIP, Union inter-technique pharmaceutique de formation continue
28 rue Saint Dominique - 75007 Paris - Tél. : 01 45 55 26 76 – www.utip.fr
Association de pharmaciens d'officines qui organise des formations continues.

AFPO, Association pour la Formation des Pharmacies d'Officine,
UNPF - 57 rue Spontini, 75116 Paris, Tél. 01 53 65 61 71

Sources d'information :

Consulter la fiche du CIDJ numéro 2 731 : pharmacien
CIDJ - 101 quai Branly - 75740 Paris Cedex 15 - Tél. : 01 44 49 12 00 – www.cidj.com

SALONS

- Congrès national des pharmaciens de France, mai 2006 à Albi (voir site de la FSPF)
- Congrès annuel de la fédération/APR/UTIP.
- Les journées pharmaceutiques, La Villette.
- PHARMAGORA, annuel en mars, carrefour des pharmaciens officinaux et hospitaliers, l'édition 2007 est placée sous le signe de l'envie d'entreprendre ! www.pharmagora.com
- Galénika www.galenika.net, salon de l'équipe officinale. Ce salon s'adresse aux pharmaciens titulaires, aux adjoints et aux préparateurs et a pour objectif de permettre aux collaborateurs d'une officine d'acquérir des compétences et méthodes nouvelles pour dispenser le meilleur conseil thérapeutique officinal.

Salons à l'étranger.

INTERNET

Autres sites que ceux déjà cités :

- www.pharmetudes.fr, site de transaction sur les pharmacies, nombreuses informations pratiques dont *le guide juridique et fiscal de la pharmacie*
- www.resopharma.fr, échanges électroniques pour les professionnels
- www.pharmup.com, beaucoup d'informations sur la profession
- www.celtipharm.com, portail électronique pour les pharmaciens

7 - BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES ET ETUDES

- Les médicaments en France, Syndicat National de l'Industrie Pharmaceutique : *les chiffres clés*. (à retrouver sur : www.leem.org)
- *Guide juridique et fiscal de la pharmacie*, guide très complet sur l'installation en pharmacie, sommaire détaillé à retrouver sur www.pharmetudes.fr
- *La huitième vague du baromètre Audience de la presse pharmaceutique, réalisé par Ipsos Media auprès des pharmaciens* ; 2005, analyse de la profession www.ipsos.fr
- *Projection du nombre des pharmaciens en activité en France à l'horizon 2030, série études, novembre 2005*, www.sante.gouv.fr
- *Activité des pharmacies et revenus des pharmaciens*, INSEE/DRESS, Insee première, avril 2004 http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/IP955int.pdf
- XERFI, le commerce de détail spécialisé, les pharmacies, annuel - Tél. : 01 53 21 81 51 ou sommaire à retrouver sur www.xerfi.fr
- *La profession pharmaceutique*, Ordre national des pharmaciens, annuel
- Nombreuses études Eurostaf du secteur de la pharmacie, industriel et distribution en France et en Europe, sommaire à retrouver sur www.eurostaf.fr

REVUES ET ANNUAIRES

Revues

- Revues des organismes professionnels.
- *Actualités pharmaceutiques*, Tél. 01 71 72 45 00 (mensuel)
- *Le quotidien du pharmacien*, Tél. 01 73 28 14 40 (bi-hebdo)
- *Le Moniteur des Pharmacies et laboratoires* (la bible du pharmacien) : www.moniteurpharmacie.presse.fr (hebdo)
- *Le Pharmacien de France*, Tél. 01 42 81 15 96 (mensuel)
- *Impact pharmaciens* (bi-mensuel)
- Etc ! (la rubrique pharmacie de la revue Tarif médias propose plus de 25 références de magazines professionnels).

Annuaire

- Annuaire général de la pharmacie française – Edi Publi France - 10 rue Vineuse 75116 Paris - Tél. : 01 44 30 81 00.
- *Le Vidal et le Théra*. www.vidal.fr

INFORMATIONS PRATIQUES

Comment commander une fiche professionnelle ?

Par Internet www.apce.com (commande ou téléchargement direct de la fiche)

Par VPC La vente par correspondance se fait à partir de notre catalogue des éditions que vous pouvez demander par fax, Internet ou par courrier auprès de :
Librairie APCE - 14 rue Delambre - 75014 Paris

Comment vous tenir informé des dernières réactualisations et des nouveautés de l'Agence ? (Une fiche est réactualisée tous les deux ans.)

↵ En consultant la liste des fiches (et leur date de réactualisation) sur le **site Internet de l'APCE**. Vous trouverez également des informations pratiques pour créer ou reprendre une entreprise, une base de données des aides à la création, des forums, un espace commercial, etc.

↵ En vous rendant à : **La Librairie APCE pour Entreprendre**
14, rue Delambre - 75014 Paris
Métro : Vavin (ligne 4) ou Edgar Quinet (ligne 6)
Tél. : 01 42 18 58 80 – FAX 01 42 18 58 00
e.mail : librairie@apce.com
Horaires : du lundi au vendredi : 10h-13h et 14h-17h

Une question ? Une remarque ?

Tél. 01 42 18 58 76 ou vinay@apce.com

Consultez aussi la « FAQ » sur les fiches professionnelles sur www.apce.com