**Plan**

1) Poids de la santé et des médicaments dans l’économie française

2) Pharmacies et pharmaciens

Chiffres-clés d'une pharmacie

Répartition MARGE BRUTE PHARMACIES

Répartition des pharmaciens par type d’activité

Répartition des pharmacies par chiffre d’affaire

Démographie des pharmaciens

Evolution du prix de cession

Groupements de pharmaciens

3) Evolution du nombre de pharmacies, les pharmacies en Europe,

4) Réglementation

5) Acteurs de la transaction d’officine

**1) Poids de la santé et des médicaments dans l’économie française**



Source : Insee

Malgré les politiques de maitrise des couts de la santé, le budget global continue de croitre en % du PIB du fait des progrès de la médecine et du vieillissement de la population qui en découle.

La percée des médicaments génériques, même si elle est encore limitée, a permis de maitriser le poids de ce budget depuis 2005.

****

Il est très vraisemblable que les dépenses de santé en France en % du PIB évolueront peu, mais à la hausse, dans la mesure où la France est plutôt dans la moyenne des pays européens similaires et où un large consensus politique existe sur l’importance du budget à lui accorder.

L’écart entre la mesure des dépenses de santé en 2007-2008 vus par l’Insee et par Eurostat est dû à une différence de périmètres du marché ; nous estimons que la tendance demeure.

**2) Pharmacies et pharmaciens**

Nombre de pharmacies en France : 22.500

Nombre de pharmaciens : 73 829

|  |
| --- |
| **Chiffres-clés d'une pharmacie au 1er Janvier 2011 :** |
| - Chiffre d'affaires moyen H.T.  : 1.589 K€. |
| - Prix moyen = 1 700\* 0,86 = 1 462 K€ |

Sources : Pharmacies-Moyennes-Professionnelles-KPMG-2011 sur 436 officines

**Répartition des pharmaciens par type d’activité, au 1er janvier 2007**

Section A : Titulaires d’officine 38,2 %

Section B : Industrie (Fabricants, importateurs, exploitants) 4,5 %

Section C : Vente ou distribution en gros 2,0 %

Section D : Adjoints, mutualistes et divers 35,7 %

Section E : DOM et collectivités territoriales 2,0 %

Section G : Biologistes 10,9 %

Section H : Etablissements de santé publics et privés et assimilés 6,7 %

Ensemble de ces sections  **100,0 %**

Source : Ordre des Pharmaciens

**Répartition des pharmacies par chiffre d’affaire**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tranche de CA en K€** | **Médiane** | **Cession en % du CA** | **Prix vente** |
| 400-800 | 600 | 72% | 432 |
| 800-1200 | 1000 | 79% | 790 |
| 1200-1600 | 1400 | 87% | 1218 |
| 1600-2000 | 1800 | 90% | 1620 |
| Plus de 2000 | 3000 | 92% | 2760 |

**Répartition MARGE BRUTE PHARMACIES, CA en 2006 et 2009**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Type | % de marge brute totale 2006 | % de marge brute totale 2009 | % du CA 2009 |
| Médicament remboursable | 75 | 70% | 80% |
| Médicament non remboursable | 8 | 9% | 5% |
| Autres, homéopathie…. | 17 | 21% | 15 |

Les efforts demandés par la SS aux pharmacies entrainent une baisse de rentabilité des médicaments remboursés.

**Démographie des pharmaciens**

La vague du baby-boom arrive



Le nombre de transactions de pharmacies / an : 5% de la population soit ≈ 1000 à 1100 ; ce chiffre pourrait croitre légèrement.

Le pic observé en 2006 a été généré par l’attente du marché d’une déréglementation du marché par Bruxelles (règle « une pharmacie- un pharmacien ») qui avait entrainé une hausse des prix de cession et donc des transactions.

Cette déréglementation n’étant pas intervenue le volume de pharmacies cédées est revenu au niveau précédent de 1100 cessions /an.



**Evolution du prix de cession**



**Groupements de pharmaciens**

Pour rationaliser leurs achats, les pharmaciens se sont regroupés pour une partie d’entre eux. Il est à noter que ces groupements ne peuvent pas imposer de contraintes d’achats aux pharmaciens membres.



Source Moniteur des Pharmacies : 2006

**3) Evolution du nombre de pharmacies, les pharmacies en Europe,**

Dans son rapport 2008, la Cour des Comptes chiffre à 8000 le nombre d’officines excédentaires sur le territoire national**.**

Une baisse du nombre d’officines rendra la distribution de médicaments plus efficace sans pour autant impacter la croissance du CA du médicament constatée (3,8%/an entre 2000 et 2010) ; le CA se répartira sur un nombre plus faible de pharmacies et ainsi augmentera leur valeur moyenne.

**Nombre pharmacies/habitants en Europe**

**4) Réglementation**

**Conditions pour l’exploitation d’une pharmacie d’officine :**

Le pharmacien doit :

1. « être propriétaire de l’officine dont il est titulaire » (article L5125-17). Il ne peut être propriétaire ou copropriétaire que d’une seule officine ;

2. exercer à titre personnel la profession de pharmacien. L’exercice de cette profession est incompatible avec celui d’une autre profession (article L5125-20).

3. ne vendre que des produits figurant sur la liste arrêtée par le ministère de la santé (article L5125-24

4. se faire assister par un ou plusieurs assistants, selon le chiffre d’affaires réalisé.

5. remplir certaines conditions de nationalité (article L5125-8) ;

6. être inscrit à l’Ordre National des Pharmaciens (article L42222-1).

Les pharmaciens ont la possibilité d’opter pour une mise en société du fonds de commerce de l’officine. La réglementation est en évolution et les professionnels estiment qu’il est important de favoriser dans le futur les regroupements de pharmacies (augmentation de la productivité de la distribution du médicament en France) et donc leur recapitalisation.

**5) Acteurs de la transaction d’officine**





- Le marché non intermédié est une source importante d’activité supplémentaire pour un cabinet de cession de pharmacies ; un pharmacien ne faisant en moyenne que deux cessions-acquisitions dans l’ensemble de sa vie professionnelle a véritablement besoin d’une assistance pour cette opération.

- Les avantages compétitifs des cabinets d’intermédiation nationaux, versus locaux, sont :

- leur couverture nationale (héliotropisme de la population)

- intégration des fonctions juridiques, de financement (directs et possibilité d’externalisation des locaux commerciaux), d’offre de services de gestion de patrimoine, et par la communication presse.