

Les pharmacies à La Réunion : Un modèle économique en transition

Les pharmacies participent à la mission de service public de la permanence des soins. À ce titre, elles sont non seulement soumises à une réglementation spécifique encadrée par le Code de la santé publique, mais également aux impératifs de rentabilité et de solvabilité, comme toutes autres activités commerciales.

En 2015, La Réunion compte 249 officines de pharmacie qui réalisent un chiffre d'affaires global de 513 millions d'euros et emploient environ 1 800 personnes, soit près de 6 % des effectifs du commerce de détail. Le maillage réunionnais des officines est moins dense qu'en France métropolitaine, mais celles-ci sont, tout de même, en surnombre en regard des règles d'installation.

La situation financière de la majorité des officines à La Réunion apparaît relativement favorable. La moitié d'entre elles réalise un chiffre d'affaires de plus de 1,9 million d'euros, contre 1,7 million d'euros au niveau national. Les marges y sont supérieures et l'endettement plus faible, en raison de l'application d'un coefficient multiplicateur au prix des médicaments, pour compenser les surcoûts à La Réunion. Si, globalement, la solvabilité de la moitié des officines est bonne, des signes négatifs apparaissent, se traduisant par la présence d'impayés et l'enregistrement de procédures collectives. Cette situation est symptomatique des risques inhérents à la mutation de leur modèle économique. En effet, la baisse de tarif des médicaments remboursables, la pénétration croissante des génériques et l'accentuation de la concurrence (parapharmacies, émergence du low cost et des sites en ligne), en dépit du « numerus clausus », pourraient fragiliser leur solidité financière confrontée à de lourdes charges fixes (loyers et remboursement de l'emprunt du fonds de commerce). La profession fait également face à la problématique de transmission des officines (départ en retraite) et aux menaces de déréglementation, avec notamment la rupture annoncée du monopole de distribution des officines de pharmacies au profit des supermarchés (à l'instar des pays anglo-saxons). Dans ce contexte, les pharmaciens doivent s'adapter et profiter de leur atout concurrentiel lié à leur capacité de conseil et à leur statut de spécialiste de la santé. Outre la mise en avant de cet avantage, le regroupement des officines pourrait constituer une solution pour fluidifier le marché (moins d'officines, mais d'une taille plus importante), mouvement déjà en marche.

LES PHARMACIES AU CENTRE D'UN MARCHÉ RÉGLEMENTÉ

Une profession encadrée

La profession est encadrée par le Code de la santé publique et repose sur trois piliers fondamentaux traitant de l'installation même d'une officine de pharmacie, la fixation des marges et le nombre de pharmaciens nécessaires à l'exploitation (*tableau 1*).

Tableau 1 : les fondamentaux de la profession

Pilier 1 : Le monopole de distribution

Toute préparation et vente en gros et au détail de médicaments destinés à la médecine humaine sont réservées aux pharmaciens. Objectif : sécuriser la chaîne de distribution.

Pilier 2 : Propriété réservée aux pharmaciens

Le capital des pharmacies est la propriété des pharmaciens exclusivement. Ils doivent être titulaires du diplôme d'état de docteur en pharmacie et obligatoirement inscrits à l'Ordre national des pharmaciens. Objectif : garantir l'indépendance et la responsabilité professionnelle.

Pilier 3 : Règles d'installation

L'installation d'une officine est autorisée pour les communes de plus de 2 500 habitants puis une officine supplémentaire par tranche de 4 500 habitants. Objectif : garantir la proximité et l'absence de désert pharmaceutique.

Autres mesures structurantes

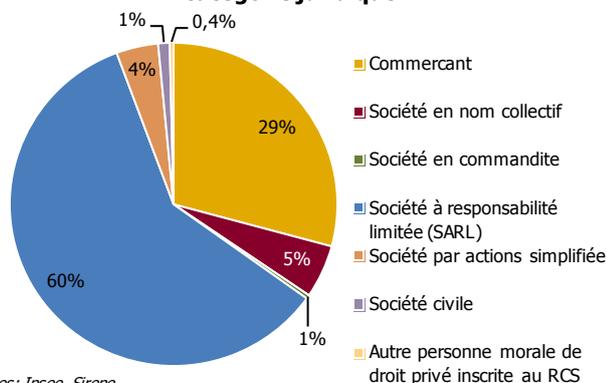
- Le nombre de pharmaciens adjoints est fixé par la loi en fonction du chiffre d'affaires réalisé : un pharmacien adjoint par tranche de 1,3 million d'euros de chiffre d'affaires.
- La marge perçue par les officines est encadrée et répond aux impératifs de la loi de financement de la Sécurité sociale. À La Réunion, un coefficient multiplicateur de 1,264 est appliqué au prix des médicaments pour compenser les surcoûts générés par son insularité, l'éloignement avec ses fournisseurs et l'étroitesse de son marché.

Sources : Conseil Gestion Pharmacie – Table ronde partenaires 1^{er} avril 2016 ; IEDOM

Une densité d'officines laissant peu de marge de progression

En 2015, La Réunion compte 249 officines de pharmacie, soit une pharmacie pour 3424 habitants contre une pharmacie pour 2987 habitants en France métropolitaine. Bien que le maillage des officines apparaisse moins dense dans le département, les pharmacies réunionnaises sont paradoxalement en surnombre d'une cinquantaine d'officines, selon les règles d'installation en vigueur depuis 2000 (*tableau 1*). Auparavant, l'installation d'une officine sur le territoire était plus souple (une pharmacie par tranche de 2 500 habitants), ce qui explique la très forte densité actuelle. Celle-ci touche quasiment toutes les communes de l'île, à l'exception des Avirons, de l'Entre-Deux, de la Plaine des Palmistes, des Trois-Bassins et de Cilaos.

Graphique 1 - Répartition des pharmacies par catégorie juridique



Sources : Insee, Sirene

Les officines réunionnaises sont de petites structures, à l'instar de ce que l'on observe dans le secteur du commerce de détail. En 2015, les trois quarts d'entre elles emploient moins de 10 salariés.

Elles sont majoritairement exploitées sous forme de société plutôt qu'en nom propre (*graphique 1*). En 2015, les deux tiers des pharmacies sont gérées sous forme de sociétés (la moitié en France métropolitaine). Le tiers restant regroupe principalement des officines sous statut d'entreprise individuelle. La forme juridique des officines réunionnaises a connu de profonds changements ces dernières années. Entre 2000 et 2015, la part des pharmacies exploitées sous forme de société a doublé. Elle est ainsi devenue prépondérante, notamment sous la forme de sociétés d'exercice libéral, forme juridique qui permet aux membres des professions libérales d'exercer leur activité sous statut de société de capitaux.

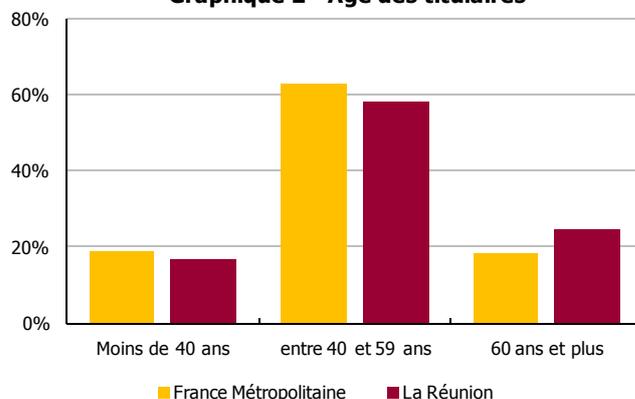
Les officines peuvent s'approvisionner de deux manières : auprès de grossistes répartiteurs ou par la «vente directe». À La Réunion, les officines se fournissent principalement auprès de trois grossistes répartiteurs, c'est-à-dire des établissements pharmaceutiques spécialisés dans la distribution en gros des médicaments, autorisés par l'Agence nationale de sécurité du médicament et soumis à des obligations de service public. Les trois répartiteurs réunionnais emploient 265 salariés et réalisent un chiffre d'affaires total de 249 millions d'euros en 2015. Le marché de grossistes en produits pharmaceutiques semble un peu plus étroit à La Réunion qu'en France métropolitaine, au regard du nombre de pharmacies par répartiteur (83 à La Réunion contre 113 en France métropolitaine). La «vente directe» correspond à la deuxième voie d'approvisionnement. Par ce biais, les médicaments génériques et non remboursables sont directement vendus par les laboratoires aux officines. Ce canal implique souvent le regroupement de pharmacies en association pour pouvoir se fournir directement et bénéficier de réductions plus importantes.

Des docteurs en pharmacie relativement plus âgés qu'en métropole

La Réunion compte 607 docteurs en pharmacie exerçant en officine en 2015, soit une densité en pharmaciens plus faible qu'en Métropole. Selon l'Agence régionale de santé, La Réunion compte 84 titulaires d'officines pour 100 000 habitants contre 113 pour 100 000 habitants en France métropolitaine.

Les titulaires d'officine sont âgés de 51 ans en moyenne à La Réunion, quasiment le même âge que leurs confrères en Métropole (50 ans). Néanmoins, ceux âgés de plus de 60 ans représentent le quart de la population à La Réunion contre 18 % seulement en France métropolitaine (*graphique 2*). Selon l'Ordre national des pharmaciens, le vieillissement des praticiens devrait se poursuivre jusqu'en 2020. À l'inverse, 7 pharmaciens adjoints sur 10 ont moins de 40 ans dans l'île. Ces derniers constituent un vivier potentiel pour le remplacement des futurs pharmaciens retraités.

Graphique 2 - Âge des titulaires



Sources : drees, RPPS

UNE SANTÉ FINANCIÈRE CONVENABLE, MAIS DES TENSIONS NAISSENT

Une activité stable et une rentabilité supérieure à celle de la métropole

EXPLOITATION DES DONNÉES COMPTABLES DU FICHER FIBEN

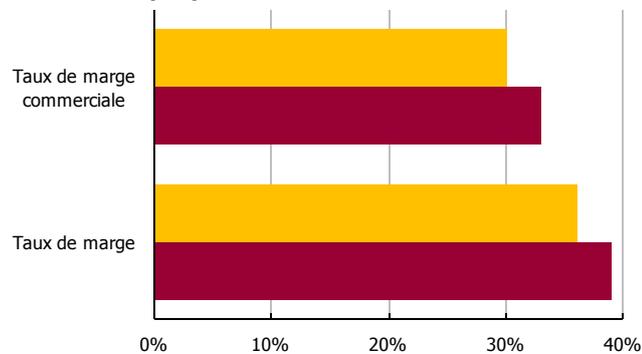
L'analyse de la rentabilité et de la solvabilité des entreprises du secteur repose sur l'exploitation des données comptables collectées par l'IEDOM et intégrées au Fichier bancaire des entreprises (FIBEN), géré par la Banque de France. Ce fichier recense les éléments financiers des sociétés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 000 euros. Pour plus d'informations : <http://www.iedom.fr/iedom/entreprises/la-cotation-des-entreprises/>

La note se base sur un échantillon de 94 officines réunionnaises en 2015, représentant 45 % du chiffre d'affaires de la population totale des pharmacies à La Réunion.

Entre 2013 et 2015, le chiffre d'affaires (CA) des pharmacies réunionnaises reste assez stable (-0,7 % par an en moyenne). Cette quasi-stabilité s'explique par un effet-volume positif, compensant en partie une baisse sensible du prix des médicaments. Dans un

souci majeur de maîtrise des dépenses de santé, les mesures mises en place par l'État ont tiré vers le bas le prix des médicaments. L'indice Insee des prix des produits pharmaceutiques baisse ainsi de 15 % entre 2010 et 2015. Dans le même temps, les importations de médicaments en volume progressent de 11 %. L'augmentation du nombre de génériques et la substitution de ces derniers aux princeps (médicament original protégé par un brevet qui assure au laboratoire l'exclusivité de son exploitation et de sa commercialisation) sont notamment des facteurs de cette diminution des prix. Selon l'Ordre régional des pharmaciens, 90 % du CA des officines réunionnaises proviennent de la vente de médicaments prescrits avec un prix encadré par la loi, ce qui leur laisse peu de marges de manœuvre. La moitié des officines réalise un CA supérieur à 1,9 million d'euros en 2015 contre 1,7 million d'euros au niveau national. Cet écart s'accroît pour le dernier quart des pharmacies ayant les CA les plus élevés. Ces différences proviennent de l'application d'un coefficient multiplicateur au prix des médicaments, pour compenser les surcoûts à La Réunion (tableau 1).

Graphique 3 - Indicateurs* de rentabilité



* Définitions en fin de note
Sources : IEDOM ; Banque de France données FIBEN

En termes de rentabilité, les taux de marge sont eux aussi supérieurs aux taux médians nationaux (graphique 3). Le taux de marge commerciale médian s'établit à 33 % et reste également stable, en dépit des différentes réglementations intervenues en 2015. Celles-ci fixent de nouvelles conditions de rémunération des pharmaciens, la rendant moins dépendante aux prix et aux volumes des médicaments vendus. Cette réforme définit de nouvelles marges par tranche de prix du médicament et instaure deux nouveaux honoraires : un à la boîte (0,82 euro par boîte) et l'autre pour ordonnance complexe (0,51 euro par dispensation). Ces retombées devraient commencer à impacter les performances des officines à partir de 2016.

Par ailleurs, le taux de marge médian réunionnais est de 39,4 % contre 36,0 % au niveau national. Cette rentabilité plus élevée à La Réunion s'explique non seulement par des prix plus élevés

(application du coefficient multiplicateur au prix des médicaments), mais également un coût du personnel relativement moindre. Les charges de personnel absorbent 58,3 % de la valeur ajoutée des officines de l'Île (valeur médiane) pour un salaire médian de 50 000 euros, contre 61,3 % en Métropole et un salaire médian de 55 700 euros. Toutefois, ce constat est à nuancer, puisque les officines réunionnaises enregistrent un effectif médian plus élevé qu'en métropole.

Un besoin en fonds de roulement d'exploitation structurellement faible

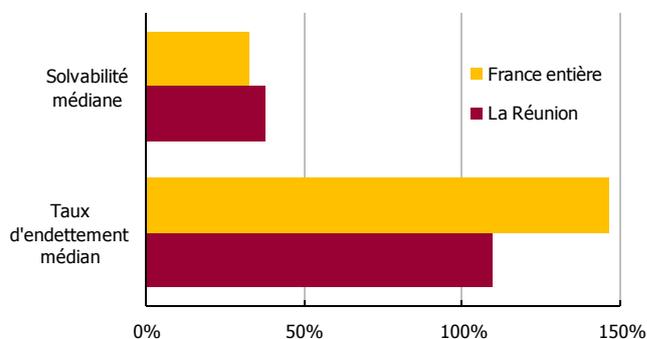
Grâce à des délais fournisseurs plus longs par rapport au niveau national, les pharmacies réunionnaises bénéficient d'une ressource en fonds de roulement (176 000 euros en moyenne). Leur besoin en fonds de roulement d'exploitation, solde des emplois et des ressources d'exploitation, y est négatif : -2,7 jours de CA (valeur médiane) contre +1,9 jour en France entière. Cette situation leur permet de disposer d'un niveau de liquidité à court terme satisfaisant et d'alléger les contraintes pesant sur leur trésorerie.

À La Réunion, les pharmacies passent un accord avec un répartiteur de leur choix et fixent avec lui les conditions d'exploitation, sur la base d'un contrat de cinq années en général. Les répartiteurs peuvent également aider à l'installation d'une officine de pharmacie en étalant le paiement des achats des deux premiers mois, afin de soutenir la trésorerie. Les délais fournisseurs des officines de pharmacie sont ainsi supérieurs aux usages observés sur l'ensemble du territoire français, à l'instar du reste de l'économie réunionnaise¹. La moitié des pharmacies paient en moins de 42 jours, contre 26 jours nationalement. En aval, la vente de médicaments remboursés suit un cadre réglementé, tout comme son règlement. La quasi-totalité des ventes de médicaments est réglée sur la base du tiers payant. Les délais sont, en moyenne, de 5 jours pour la Caisse générale de sécurité sociale et d'environ un mois pour les caisses mutualistes.

Une structure financière solide, mais des signes négatifs apparaissent

L'endettement des pharmacies réunionnaises est inférieur à celui observé au niveau national : le taux d'endettement médian est de 110 % pour les officines réunionnaises contre 147 % au niveau national en 2015 (graphique 4). Ceci s'explique par l'âge des pharmaciens : un quart d'entre eux ont plus de 60 ans contre 18 % en Métropole. Pour ceux-ci, l'endettement constitue généralement une « queue d'endettement » liée à la reprise d'un fonds de commerce. Cependant, l'endettement est à relativiser pour certaines d'entre elles, car le prêt peut être porté par une société civile immobilière (SCI) propriétaire des murs de l'exploitation ou encore au sein d'une société de participations financières de professions libérales, à l'instar de la Métropole. L'endettement peut ainsi doubler, en prenant en compte celui porté par ces sociétés. Enfin, par le soutien des répartiteurs (financement des stocks au démarrage de l'activité), leur endettement serait plus conséquent en tenant compte de ces dettes fournisseurs, assimilables à des dettes financières.

Graphique 4 - Indicateurs* de structure financière



* Définitions en fin de note
Sources : IEDOM ; Banque de France données FIBEN

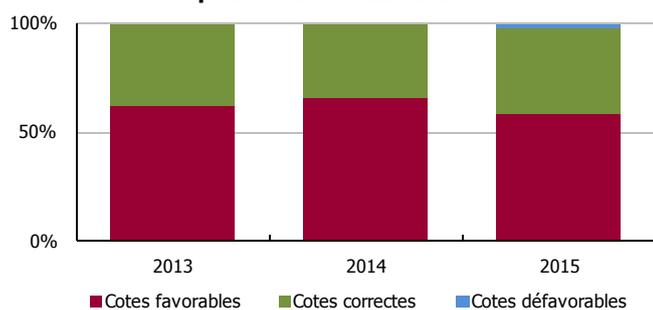
Les pharmacies réunionnaises dégagent une capacité de remboursement (rapport entre les dettes financières stables et la capacité d'autofinancement, CAF²) meilleure qu'en France métropolitaine. En moyenne, il faut moins de 4 années de CAF pour rembourser

¹ Étude de l'IEDOM de février 2017 : « Délais de paiement pratiqués par les entreprises et les organismes publics des départements d'outre-mer »

² Capacité d'autofinancement (CAF) est l'excédent de ressources internes dégagées par l'activité et correspond à la différence entre les produits encaissables et les charges décaissables.

leur endettement financier, contre 6 années en Métropole. Par ailleurs, elles possèdent une bonne solvabilité, avec des capitaux propres qui représentent 38 % du bilan des entreprises en 2015 (33 % au niveau national).

Graphique 5 - Évolution des cotations* des pharmacies réunionnaises



* Les cotations favorables comprennent les cotes 3++, 3+, 3, 4+ et 4 ; les cotations correctes, 5+, 5 et 6 ; les cotations défavorables, 7, 8, 9 et P.
Sources : IEDOM ; Banque de France données FIBEN

La bonne santé du secteur de la pharmacie se traduit par une cotation Banque de France favorable (*graphique 5*). Celle-ci reflète l'appréciation que porte la Banque centrale sur la capacité d'une entreprise domiciliée en France à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans. En 2015, les cotes favorables représentent plus de la moitié des cotations attribuées aux pharmacies réunionnaises. Cependant, depuis 2015, des signes négatifs apparaissent, se traduisant par une baisse de 7 points de la proportion de ces cotes. Ces difficultés sont en partie liées à la baisse du prix des médicaments et aux évolutions prévisibles de la marge du pharmacien face à des charges fixes importantes (loyers et annuités de prêt notamment). 2 % des pharmacies ont même reçu une cote défavorable, en liaison avec la présence d'impayés ou l'enregistrement d'une procédure collective. Les pharmacies font rarement l'objet d'une telle procédure et, avant 2010, aucune procédure collective n'avait été enregistrée dans ce secteur.

LES PERSPECTIVES ET ENJEUX DU SECTEUR

La situation financière de la majorité des officines à La Réunion est relativement favorable, en dépit de l'apparition de quelques procédures collectives depuis 2010. La profession doit néanmoins faire face à une baisse continue des prix des médicaments vendus. L'année 2016 constitue une année de transition pour les pharmacies : la modification de la marge des pharmaciens devrait impacter les comptes lors de cet exercice.

Un nouveau modèle économique de pharmacie rencontre un succès grandissant en Métropole, auquel le marché réunionnais devra faire face à son tour : celui de la pharmacie low cost. Sur le segment de la parapharmacie et des médicaments non remboursables, la concurrence est agressive. Ce type de pharmacie se regroupe pour s'approvisionner et négocier des prix plus bas. Pour exemple, en France métropolitaine, l'enseigne Pharmacie LAFAYETTE arrive à faire baisser le prix d'un médicament de manière significative et à augmenter sa fréquentation. La concurrence vient également d'Internet, où des pharmacies déjà présentes physiquement, vendent des médicaments non soumis à prescription. Le secteur est également confronté aux pressions de la grande distribution, qui souhaite vendre des médicaments en automédication en grandes surfaces, et ainsi casser le monopole de distribution des pharmacies. Dans ce contexte, les pharmaciens doivent s'adapter et mettre en avant leur atout concurrentiel lié à leur capacité de conseil et à leur statut de spécialiste de la santé.

À La Réunion, la pyramide des âges des pharmaciens et le départ en retraite de nombreux titulaires dans les prochaines années vont entraîner un mouvement important de transmissions des officines pouvant à terme se traduire par un accroissement de l'endettement dans ce secteur. Conjugée à la très forte densité du nombre de pharmacies et à la nécessité d'une plus grande maîtrise des dépenses de santé publique, les difficultés de financement auxquelles pourraient être confrontés les repreneurs sont susceptibles de s'accroître dans les années à venir. Ces transmissions vont engendrer une réelle restructuration du marché de la pharmacie, ainsi que de leur modèle économique. Dans ce contexte, les sociétés de participations financières de professions libérales (SPFPL) pourraient jouer un rôle majeur. Ce type de société peut fournir une organisation garante de la relève : le cédant peut en effet rester encore associé pendant 10 ans après sa cessation d'activité afin d'accompagner le repreneur sur une durée plus longue. Le pharmacien adjoint, qui détient déjà des titres dans la SPFPL, peut également se servir des dividendes perçus comme un apport pour l'acquisition à venir. Par ailleurs, la profession revoit son modèle économique en favorisant le regroupement d'officines par cette forme juridique dans un souci de mutualisation des charges et d'optimisation du maillage local, afin d'atteindre une taille critique. À noter que la hausse des dépenses médicales liées au vieillissement de la population devrait néanmoins soutenir, encore un temps, le marché de la distribution de médicaments.

Ratios de rentabilité des pharmacies à La Réunion et au niveau national

	LA RÉUNION					NATIONAL			
	2013 (78 obs. ¹)	2014 (91 obs. ¹)	2015 (94 obs. ¹)			2015 (7 895 obs. ¹)			
	Q2	Q2	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	
Effectifs	7	7	4	6	10	4	5	7	
Chiffre d'affaires (k€)	2083	2090	1420	1890	2925	1276	1708	2311	
Valeur ajoutée (k€)	584	563	405,3	537	825,3	323	442	613	
Capacité bénéficiaire	Taux de marge commerciale (%)	33	32,8	31,9	33,1	34,4	28,1	29,7	31,2
	Taux de marge (%)	40,8	41,3	25,7	39,4	46,6	26,9	36	44
	Taux de valeur ajoutée (%)	28,5	27,6	26,1	28,3	29,7	23,9	26	27,9
	Taux de rentabilité financière des capitaux propres (%)	27	25,1	14	21,5	39,1	10,3	16,6	26,8
Structure d'exploitation	Délai de règlement fournisseurs (j)	48	43,4	31,5	42,3	58,7	23,9	26	27,9
	Poids des stocks (j)	30,5	30,7	22,9	31,5	40	25,3	30,8	37,4
	Délai de règlement des clients (j)	8,6	8	3,3	7,5	12	4,3	6,3	8,8
	Poids du BFRE (j)	-2,9	-6	-17,5	-2,7	8,8	-6,3	1,9	10,3
	Rendement de la main-d'œuvre (k€)	86,2	84,4	70,3	86,9	102	72,9	89,3	110,8
	Coût apparent de la main-d'œuvre (k€)	48,6	48,3	41,4	50	60,2	46	55,7	68,3
Répartition des revenus	Personnel (%)	57,1	56,1	50,7	58,3	72,4	53,8	61,3	69,9
	Prêteurs (%)	4,6	3,9	1,1	2,9	6,8	2,2	4,7	7,1
Autonomie financière	Taux brut d'endettement financier (%)	124	111	20	110	206	57,6	146,8	293
	Taux net d'endettement financier (%)	106,1	89,5	9,2	74,1	171,3	42,3	126,2	265,6
	Coût apparent de l'endettement (%)	4,2	4	2,2	3,5	5	2,1	2,8	3,4

¹ Nombre d'observations

Les quartiles partagent la distribution en quatre parties comportant chacune 25 % des valeurs individuelles observées :

- 25 % des entreprises ont un ratio inférieur au quartile inférieur Q1,
- 50 % des entreprises ont un ratio inférieur au quartile médian Q2 (ou médiane),
- 25 % des entreprises ont un ratio supérieur au dernier quartile Q3.

Sources : IEDOM ; Banque de France données FIBEN

CAPACITÉ BÉNÉFICIAIRE

Taux de marge commerciale	%	Marge commerciale/Ventes de marchandises
Taux de marge	%	Excédent Brut d'Exploitation/Valeur ajoutée
Taux de valeur ajoutée	%	Valeur ajoutée/Chiffre d'affaires
Taux de rentabilité financière des capitaux propres	%	Capacité d'autofinancement/Capitaux propres

STRUCTURE D'EXPLOITATION

Délai de règlement fournisseurs	J	Dettes fournisseurs/achats et charges externes
Poids des stocks	J	(stocks de marchandises + produits finis et encours + approvisionnements)/chiffre d'affaires HT
Délai de règlement des clients	J	(Créances clients – avances reçues)/chiffre d'affaires TTC
Poids du BFRE	J	Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation/Chiffre d'affaires HT
Rendement de la main-d'œuvre		Valeur ajoutée/effectif permanent moyen (k€ par personne)
Coût apparent de la main-d'œuvre		Charges de personnel permanent/effectif permanent moyen (k€ par personne)

RÉPARTITION DES REVENUS

Personnel	%	Charges de personnel/Valeur ajoutée
Prêteurs	%	Charges d'intérêts/Valeur ajoutée

AUTONOMIE FINANCIÈRE

Taux brut d'endettement financier	%	Endettement financier/capitaux propres appelés
Taux net d'endettement financier	%	Endettement financier net de la trésorerie active/capitaux propres appelés
Coût apparent de l'endettement	%	Intérêts et charges/endettement financier

Toutes les publications de l'IEDOM sont accessibles et téléchargeables gratuitement sur le site www.iedom.fr

Directeur de la publication : M-A. POUSSIN-DELMAS — Responsable de la rédaction : T. BELTRAND –

Rédacteurs : L. HAN HOI NANG et D. PERRAIN

Éditeur et imprimeur : IEDOM

Achévé d'imprimer : juillet 2017 — Dépôt légal : juillet 2017 – ISSN 1952-9619