

Activité des pharmacies et revenus des pharmaciens

Sylvie Bernadet, division Commerce, Insee
Marc Collet, DREES, ministère de la Santé et de la Protection sociale

Entre 1995 et 2002, le volume d'activité des pharmacies s'est accru de 4,4 % en moyenne par an, contre 3 % pour l'ensemble du commerce de détail.

Les 23 400 pharmacies existantes en France sont des commerces très particuliers : leur implantation est étroitement réglementée, le titulaire doit être un pharmacien diplômé. La demande en produits pharmaceutiques évolue notamment en fonction des prescriptions médicales et des mesures prises pour la maîtrise des dépenses de santé. Le taux de marge commerciale pour les produits remboursables est entièrement fixé par les pouvoirs publics. Ces produits constituent plus des quatre cinquièmes du chiffre d'affaires des pharmacies.

De plus en plus, les pharmacies sont organisées en sociétés. La possibilité de nouvelles implantations étant très réduite, cette organisation permet d'associer deux titulaires dans la même officine. En 2001, un pharmacien titulaire bénéficiait d'un revenu brut annuel variant de 111 000 à 130 000 euros, selon la forme juridique de l'entreprise.

Le commerce de produits pharmaceutiques a réalisé en 2002 un chiffre d'affaires en valeur de 27 milliards d'euros toutes taxes comprises, réparti entre 23 400 pharmacies. Les ventes de médicaments constituent 94 % du chiffre d'affaires des pharmacies, les articles orthopédiques ou médicaux et autres produits comme l'herboristerie et les aliments diététiques 3 % et la parapharmacie (produits d'hygiène et beauté) 2 %, soit au total 99 % de ventes. Le reste (1 %) est formé de services : location de matériel médical, analyses biologiques, etc. Les pharmacies emploient 48 500 pharmaciens, soit 77 % des professionnels actifs, les autres exerçant principalement dans les laboratoires d'analyse, les établissements de santé

ou encore l'industrie pharmaceutique. Parmi les pharmaciens d'officine, 29 000 exercent en qualité de titulaires ou co-titulaires et 19 500 en tant que pharmaciens adjoints salariés. À leurs côtés, environ 33 000 préparateurs en pharmacie les secondent.

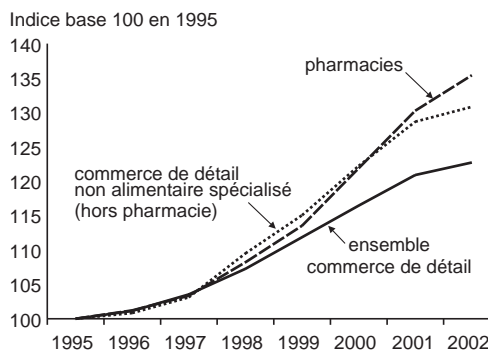
Une activité plus dynamique que l'ensemble du commerce de détail

Entre 1995 et 2002, le chiffre d'affaires des pharmacies s'est accru à prix constants (*définition*) de + 4,4 % par an. Durant cette période, l'ensemble du commerce non alimentaire spécialisé, hors pharmacie, a aussi bénéficié d'une croissance en volume assez élevée (+ 3,9 %), soutenue par l'essor du grand commerce et le dynamisme de la demande. En revanche, l'ensemble du commerce de détail n'a progressé que de 3 %. Durant les cinq dernières années, la différence entre la croissance annuelle du volume d'activité des pharmacies (+ 5,6 %) et celle de l'ensemble du commerce de détail (+ 3,5 %) s'est accentuée (*graphique 1*).

Un secteur d'activité fortement réglementé

Par rapport aux autres secteurs d'activité du commerce de détail, le commerce de produits pharmaceutiques est fortement réglementé. En

① Chiffre d'affaires à prix constants des pharmacies et du commerce de détail



Source : Insee, Comptes du commerce

INSEE
PREMIERE

France, seules les pharmacies sont autorisées à commercialiser les médicaments et leur implantation géographique est limitée par des quotas (*encadré*). Les titulaires doivent détenir un diplôme de docteur en pharmacie. Chaque diplômé n'est autorisé à exploiter qu'un établissement ; en revanche, plusieurs titulaires peuvent être associés dans une même pharmacie.

Le médicament se distingue des autres biens de consommation. Il est surtout délivré sur prescription et ce n'est pas, en général, le consommateur qui prend la décision de l'achat ; ce n'est pas lui non plus qui supporte la majeure partie de la dépense. Les prix des médicaments remboursables sont largement administrés. En 2002, les spécialités pharmaceutiques remboursables par la Sécurité sociale représentaient un peu plus des quatre cinquièmes du chiffre d'affaires des pharmacies ; cette part a peu changé depuis 1996. Les achats sans ordonnance représentent par ailleurs 14 % du chiffre d'affaires des pharmacies. Ils peuvent tout aussi bien inclure des spécialités remboursables que non remboursables.

Activité des pharmacies et maîtrise des dépenses de santé

L'évolution de la demande en produits pharmaceutiques dépend notamment des caractéristiques socio-démographiques et sanitaires de la population ainsi que de l'innovation thérapeutique. Interviennent également les mesures politiques visant à encourager la maîtrise des dépenses de santé, tout au moins pour ce qui est des médicaments remboursables. Plusieurs plans de déremboursement ont été mis en place et ont été suivis d'inflexions dans l'évolution du chiffre d'affaires des officines pendant ces périodes (*graphique 2*). En 1991, le plan Bianco a dressé une liste de médicaments non remboursables. Les dépenses pharmaceutiques ont été à nouveau freinées trois ans plus tard, en 1994, avec l'introduction des Références Médicales Opposables (RMO), puis en 1996 avec l'Objectif National d'évolution des Dépenses de l'Assurance Maladie (ONDAM, plan Juppé), puis à nouveau en 1997 avec l'instauration d'une seconde vague de RMO, assorties de menaces de sanctions financières à l'encontre des médecins (*graphique 2*). Enfin, depuis 1999, les

pharmaciens sont encouragés à substituer des médicaments génériques à des médicaments équivalents plus coûteux, dont ils reprennent les principes actifs lorsque leur brevet est tombé dans le domaine public. Cette substitution est neutre financièrement pour les pharmaciens, le montant de la marge des génériques étant aligné sur celui du médicament reproduit.

De plus, depuis dix ans, les officines ont affronté une concurrence accrue des grandes surfaces dans le domaine des produits d'hygiène et de beauté. Le grand commerce spécialisé s'est développé dans la parapharmacie, au détriment des pharmacies, avec des offres

de prix plus concurrentielles : le consommateur a tendance à se sentir aussi bien sécurisé par le produit dans ces magasins que dans les pharmacies. Ainsi, en dépit des efforts promotionnels que les pharmacies ont consentis, elles ont perdu 10 points de parts de marché sur ce créneau entre 1992 et 2002, et se sont finalement recentrées sur la vente des médicaments. Les produits d'hygiène et de beauté ne représentent en moyenne que 2 % de leur chiffre d'affaires en 2002 ; mais 4 % des officines réalisent plus de 10 % de leur chiffre d'affaires sur ces produits et un peu moins de 1 % dépassent le seuil de 20 %.

Un système d'implantation planifié et régulé

Depuis 1941, les règles d'implantation des pharmacies sont passées d'un système libre à un système planifié (Cf. Code de la Santé publique et la loi du 27 juillet 1999 créant la CMU). Aucune création d'officine ne peut être accordée dans les villes où la licence a déjà été délivrée à :

- une officine pour 3 000 habitants pour les villes de plus de 30 000 habitants ;
- une officine pour 2 500 habitants dans les villes de moins de 30 000 habitants (ou un ensemble de communes contiguës) ;
- une officine pour 3500 habitants quelle que soit la taille des communes dans les départements du Bas-Rhin, du Haut-Rhin, de la Moselle et de la Guyane, qui ont un statut particulier.

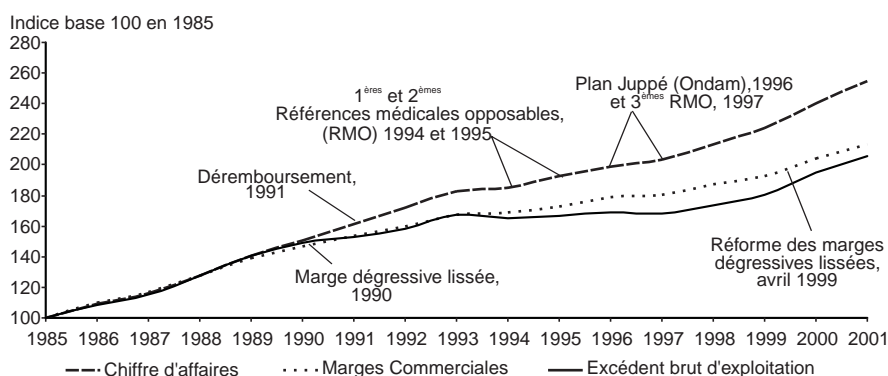
La loi impose également la présence d'un nombre minimum de pharmaciens adjoints selon le chiffre d'affaires de la pharmacie, dans le but d'assurer une qualité optimale du service médical rendu.

Avec une densité d'une pharmacie pour 2 560 habitants, la France dispose en 2001 d'un

réseau particulièrement dense et se situe au tout premier rang européen en la matière. La moyenne européenne se situait, en 1999, autour d'une pharmacie pour 3 300 habitants, allant jusqu'à une pour 4 500 habitants au Royaume-Uni ou en Allemagne.

En France, de fait, pratiquement aucune pharmacie nouvelle ne peut s'implanter sur le territoire. Ceci pose, à court et moyen termes, un problème de débouchés pour les jeunes pharmaciens d'officine. Soit ils restent salariés ; le poste de pharmacien adjoint salarié, autrefois transitoire, tend à se pérenniser : leur nombre a crû, entre 1980 et 2001, de 7 % par an. Soit, à défaut de pouvoir s'installer seuls, les jeunes diplômés cherchent à s'associer aux titulaires déjà en place. Ceci explique la transformation juridique des officines : le nombre de sociétés a ainsi été multiplié par deux depuis 1991 alors que celui des entreprises individuelles diminuait de 15 % sur la même période. Depuis 1980, l'ensemble des titulaires n'a cependant progressé que de 1 % par an.

② La pharmacie de détail : chiffre d'affaires, excédent brut d'exploitation* et marges commerciales depuis 1985 (Valeurs hors taxes)



* excédent brut d'exploitation : cf. tableau 1 ligne 12

Source : Insee, Comptes du commerce

Un taux de marge très encadré

Le taux de marge commerciale des pharmacies était de 29 % en 2001, soit un taux supérieur de deux points à celui de l'ensemble du commerce de détail ; il est en revanche inférieur de six points à celui des autres commerces non alimentaires spécialisés. C'est sur les ventes de médicaments que les pharmacies réalisent l'essentiel de leurs marges commerciales. Les mesures qui réglementent les taux de marge sur les médicaments ont donc un impact important. Ces taux de marge, auparavant identiques pour toutes les spécialités remboursables (« marge proportionnelle »), sont régulés depuis 1990 selon le système de la « marge

dégressive lissée » (MDL). Plus le prix d'un produit est élevé, plus le taux de marge diminue. Ce système a été instauré afin de tempérer l'effet sur les marges des pharmacies de la croissance des prescriptions de produits récents et onéreux. Ainsi, entre 1990 et 1997, les marges commerciales en valeur ne se sont accrues que de 3 % en moyenne par an, contre 8 % sur la période 1985-1990. Néanmoins, depuis 1998, les marges commerciales progressent à nouveau (+ 4,3 % en moyenne par an). La structure des achats pharmaceutiques s'est à nouveau déformée au profit de médicaments récents, commercialisés à des prix plus élevés. De plus, à partir d'avril 1999, le système comprenant six taux

de marge très dégressifs a été remplacé par un système à deux taux. Cette nouvelle réglementation est plus avantageuse pour les pharmaciens. Le taux de marge moyen sur les spécialités remboursables est ainsi passé de 24,3 % en 1998 à 26,0 % en 2000 (taux calculé sur le prix fabricant hors taxe, ou prix de vente de l'industrie pharmaceutique aux grossistes). Il est toutefois revenu à 25,5 % en 2001.

En revanche, les taux de marge des médicaments non remboursables sont entièrement libres, ainsi que ceux des autres produits, et peuvent atteindre 35 à 40 %, expliquant ainsi le taux de marge global de 29 % sur l'ensemble des ventes.

1 Du chiffre d'affaires au profit brut courant avant impôt des pharmacies

		2001 (en milliards d'euros)		
		Entreprises individuelles	Sociétés	Total
Chiffre d'affaires (hors TVA)	(1) + (4)	15,3	10,2	25,5
Ventes de marchandises	(1)	15,2	10,1	25,3
- Coût d'achat des marchandises	(2)	10,8	7,1	18,0
= Marge commerciale	(3) = (1) - (2)	4,4	2,9	7,3
+ Production vendue de biens et services	(4)	0,1	0,1	0,2
+ Production stockée et immobilisée	(5)	0,0	ε	ε
= Production totale	(6) = (3)+(4)+(5)	4,5	3,0	7,5
- Consommations intermédiaires de matières et de services	(7)	0,7	0,5	1,2
= Valeur ajoutée	(8) = (6) - (7)	3,8	2,6	6,4
+ Subventions d'exploitation	(9)	ε	ε	ε
- Frais de personnel, dont : *	(10) = (10.1) + (10.2)	1,4	1,0	2,4
salaires versés y.c cotisations des salariés	(10.1)	1,0	0,8	1,8
charges sociales patronales	(10.2)	0,4	0,2	0,6
- Impôts et taxes sur la production	(11)	0,2	ε	0,2
= Excédent brut d'exploitation	(12) = (8) + (9) - (10) - (11)	2,2	1,5	3,7
+ Autres produits d'exploitation y.c intérêts et produits assimilés	(13)	ε	ε	ε
- Autres charges d'exploitation y.c intérêts et charges assimilées**	(14)	0,2	0,2	0,4
= Profit brut courant avant impôt	(15) = (12) + (13) - (14)	2,0	1,4	3,4
- Cotisations personnelles des exploitants	(16)	0,3	0,2	0,5
Estimation du revenu net de l'ensemble des pharmacies	(17) = (15) - (16)	1,7	1,2	2,9

* Rémunération des salariés. N'inclut pas les rémunérations que les titulaires peuvent s'accorder, ni leurs cotisations sociales, obligatoires et volontaires.

**Y compris les intérêts versés au titre des emprunts contractés pour l'achat de l'officine, mais hors remboursements de capital, et non compris les dividendes versés par l'entreprise.

Source : Insee, Comptes du commerce et Suse

2 Revenu annuel brut d'un pharmacien titulaire selon la catégorie juridique en 2001

Montants en milliers d'euros

Catégorie juridique	Nombre de pharmacies	Chiffre d'affaires moyen hors taxes	Profit brut moyen par pharmacie (a)	Nombre moyen de titulaires par pharmacie (b)	Revenu brut moyen par titulaire (c=a/b)*
Entreprises individuelles	14 951	1 002	130,5	1,0	129,4
Sociétés, dont :	7 345	1 336	180,3	1,6	111,0
Entreprise Unipersonnelle	1 859	1 165	138,8	1,0	138,0
Société en Nom Collectif	4 400	1 407	208,0	1,9	111,3
SARL / Société Anonyme	592	1 268	138,0	1,7	82,7
Société d'Exercice Libéral	393	1 425	135,5	1,4	97,0
Autres sociétés	101	1 433	159,4	1,9	84,8
Toutes catégories confondues	22 296	1 112	146,9	1,2	120,0

*Calcul effectué avec les chiffres exacts, arrondis ici à une seule décimale.

Champ : Suse 2001, entreprises en activité pleine toute l'année.

Sources : Insee et Drees, fichier ADELI

Le revenu brut moyen d'un pharmacien titulaire : 120 000 euros par an en 2001

Le revenu individuel brut avant impôt des pharmaciens titulaires est estimé à partir des bénéfices dégagés par l'exploitation (*tableau 1, ligne 15*). Ces bénéfices comprennent les rémunérations que s'attribuent les exploitants, ainsi que leurs cotisations sociales personnelles. On rapporte ensuite le résultat au nombre moyen de titulaires. En 2001, le revenu annuel brut d'un titulaire, ainsi calculé, s'élevait en moyenne à 120 000 euros. Pour passer au revenu net, il faudrait pouvoir ôter les seules cotisations sociales obligatoires. Or celles-ci sont confondues, dans les déclarations fiscales, avec les cotisations facultatives, que l'on ne peut isoler. C'est pourquoi le revenu net moyen ne peut être qu'estimé (*tableau 1, ligne 17*) : il s'élève approximativement à 102 000 euros par titulaire en 2001.

La dispersion des revenus des pharmaciens est forte, elle varie avec l'implantation géographique et la forme juridique de l'entreprise. Le nombre de pharmacies par habitant augmente du nord vers le sud de la France ; à l'inverse, les revenus augmentent du sud vers le nord : moins de 111 000 euros de revenu brut pour les régions d'Aquitaine, de Midi-Pyrénées ou Provence-Alpes-Côte d'Azur ; plus de 140 000 euros en Picardie, Alsace ou Lorraine. La région Ile-de-France fait exception, les revenus moyens y sont les plus faibles (104 000 euros). Les revenus des titulaires sont aussi généralement plus élevés dans les unités urbaines faiblement peuplées.

Le revenu annuel brut moyen diverge aussi fortement selon le type d'entreprise (*tableau 2*). Il atteignait 130 000 euros pour les titulaires exerçant dans les 15 000 entreprises individuelles et 111 000 euros pour ceux des 7 350

sociétés, soit un écart de 15 %. Si l'on regroupe titulaires d'entreprises individuelles et d'entreprises unipersonnelles et que l'on compare leur revenu moyen à celui des titulaires des autres sociétés, l'écart atteint 22 %.

Les 18 000 titulaires dont l'officine est une entreprise individuelle ou unipersonnelle – qui exercent donc en tant que titulaire unique – ont des revenus très dispersés : un quart d'entre eux gagne moins de 78 000 euros et un quart plus de 167 500 euros. Aux deux déciles extrêmes, 10 % gagnent moins de 50 000 euros et 10 % plus de 228 000 euros. L'écart de revenu entre les sociétés et les titulaires d'entreprises individuelles résulte de deux effets inverses. D'une part, l'activité des pharmacies organisées en société, estimée par le chiffre d'affaires hors taxe moyen, est 1,4 fois plus importante que celle des pharmacies en entreprise individuelle. D'autre part, les bénéfices d'exploitation sont partagés : en moyenne 1,6 exploitant contre un seul. La moindre rentabilité des sociétés n'empêche pas qu'elles se développent plus rapidement que les entreprises individuelles. Trois raisons principales peuvent être avancées. Premièrement, l'exercice en commun va dans le sens d'un meilleur confort de vie grâce à un meilleur partage des tâches et du temps de présence obligatoire du pharmacien. Deuxièmement, l'exploitation en société présente des avantages fiscaux et financiers : si les bénéfices sont partagés, l'endettement initial l'est tout autant ; or il est très important lors de l'acquisition d'une pharmacie : le prix de cession moyen d'une pharmacie était de 85 % du chiffre d'affaires toutes taxes comprises en 2001, soit en moyenne un million d'euros. Enfin, en s'associant au préalable avec un collaborateur, les titulaires approchant de la retraite facilitent et rendent plus sûre la revente ultérieure de leurs parts dans l'entreprise.

Sources

Les comptes des « commerces de produits pharmaceutiques » (code NAF 523A) sont issus des Comptes commerciaux de la Nation. Les informations comptables proviennent des fichiers SUSE (Système Unifié des Statistiques d'Entreprises) et des Enquêtes Annuelles d'Entreprises (EAE) de l'Insee. Le champ a été restreint aux seules structures ayant déclaré une activité pleine sur toute l'année 2001, soit 22 296 officines sur les 23 450 recensées.

Les données démographiques et géographiques ainsi que le nombre moyen de titulaires par catégorie juridique sont fournis et calculés à partir du répertoire des professionnels de santé ADELI, tenu par le ministère de la Santé et de la Protection sociale.

Définitions

Spécialité remboursable : médicament remboursable par la sécurité sociale, quel que soit le taux de remboursement effectivement remboursé.

Évolution du chiffre d'affaires « en volume » ou à prix constants : pour une année donnée, elle s'obtient en déflatant l'évolution du chiffre d'affaires en valeur par un indice de prix, mesurant l'évolution des prix par rapport à l'année précédente. Cet indice de prix est obtenu à partir de l'évolution des prix observés pour la consommation des ménages, issue des comptes nationaux, et de la structure des ventes du secteur de l'année. Les évolutions annuelles sont chaînées pour obtenir des évolutions pluriannuelles.

Bibliographie

Marc Collet, Sylvie Bernadet : « L'activité des officines et les revenus de leurs titulaires », Drees, *Études et Résultats* n° 303, avril 2004.

Alain Briand, Sandrine Chambaretaud : « La consommation des médicaments non prescrits », Drees, *Études et Résultats* n° 105, mars 2001.

Direction de la Sécurité Sociale, « Commission des comptes de la sécurité sociale », septembre 2003.

« Le commerce en France édition 2003-2004 », *collection Références*, Insee.

INSEE PREMIÈRE figure dès sa parution sur le site Internet de l'Insee : www.insee.fr (rubrique Publications)

Vous pouvez vous abonner gratuitement aux avis de parution dans <http://www.insee.fr/fr/ppp/abonnement/abonnement.asp#formulaire>

BULLETIN D'ABONNEMENT A INSEE PREMIERE

A RETOURNER A : INSEE Info Service, Service Abonnement B.P. 409, 75560 Paris CEDEX 12
Tél. : 01 53 17 88 45 Fax : 01 53 17 89 77

OUI, je souhaite m'abonner à INSEE PREMIÈRE - Tarif 2004

Abonnement annuel = 70 € (France) 87 € (Étranger)

Nom ou raison sociale : _____ Activité : _____

Adresse : _____

Tél : _____

Ci-joint mon règlement en Euros par chèque à l'ordre de l'INSEE : _____ €.

Date : _____ Signature

Direction Générale :
18, Bd Adolphe-Pinard
75675 Paris cedex 14
Directeur de la publication :
Jean-Michel Charpin
Rédacteur en chef :
Daniel Temam
Rédacteurs : R. Baktavatsalou,
C. Benveniste, C. Dulon,
A.-C. Morin
Maquette : PDC, É. Houël
Code Sage IP04955
ISSN 0997 - 3192
© INSEE 2004

