

L'activité des pharmacies de 2000 à 2006

Dynamisme du chiffre d'affaires, fléchissement de la marge commerciale

Marc Collet, Drees et Claire De Kermadec, division Commerce, Insee

Les 22 600 pharmacies implantées en France ont réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de 34 milliards d'euros toutes taxes comprises.

Ce secteur d'activité, fortement réglementé, est particulièrement dynamique. La progression de son chiffre d'affaires en volume dépasse, ces dernières années, celle de l'ensemble du commerce de détail (+ 7,4 % en moyenne par an entre 2000 et 2006, contre + 2,3 %), sous l'effet notamment de l'augmentation de la consommation de médicaments.

Sur la même période, le taux de marge commerciale des pharmacies a baissé de deux points : il s'établit à 27,4 % en 2006, soit un taux de 10 points inférieur à celui des autres commerces non alimentaires spécialisés. Les charges d'exploitation ont crû beaucoup plus vite que les marges commerciales, entraînant une baisse de 1 % par an de l'excédent brut d'exploitation entre 2004 et 2006, après une période où il avait crû continûment de plus de 4 % de 2000 à 2004.

En 2006, les 22 600 pharmacies commercialisent leurs produits pharmaceutiques pour un chiffre d'affaires de 34 milliards d'euros. Ce chiffre d'affaires, en euros courants, est supérieur de 40 % à celui généré en 2000 (soit 5,8 % de croissance annuelle moyenne), pour un nombre de pharmacies constant. De 2000 à 2006, le chiffre d'affaires du commerce non alimentaire spécialisé a également progressé de façon soutenue en valeur (+ 4,5 % par an, hors pharmacies), de même que l'ensemble du commerce de détail (+ 4,0 %).

Sur cette période, l'indice des prix des produits pharmaceutiques (*sources*) baisse (- 1,5 % par

an). Le chiffre d'affaires des pharmacies a ainsi progressé de 7,4 % par an en volume (*définitions*) entre 2000 et 2006, contre 2,3 % pour le commerce de détail (*graphique 1*). La croissance en volume du chiffre d'affaires dans le secteur pharmaceutique s'explique par des effets combinés : hausse du nombre de boîtes vendues, baisse de l'indice des prix des produits pharmaceutiques, déformation de la structure des ventes en faveur de médicaments innovants plus chers (non prise en compte par l'indice des prix des produits pharmaceutiques). Pour autant, le dynamisme du secteur ne se reflète que très partiellement au niveau de la marge globale des pharmacies, dont la croissance ralentit sur la période récente.

Croissance de la consommation de médicaments et effet d'innovation

La baisse de l'indice des prix des produits pharmaceutiques depuis les années 2000 résulte en partie du développement des médicaments génériques moins onéreux. Depuis 1999, les pharmaciens sont autorisés et encouragés économiquement (*encadré*) à substituer aux médicaments originaux (dits « princeps »), plus coûteux, des médicaments génériques qui en reprennent les principes actifs, lorsque le brevet est tombé dans le domaine public.

La forte croissance en volume du chiffre d'affaires des pharmacies s'explique aussi par le dynamisme de la consommation de médicaments en France. Elle est, en 2006, supérieure d'un tiers à celle de 2000, soit 4,6 % d'augmentation annuelle moyenne. Entre 2000 et 2006, la consommation de médicaments croît vite (près de + 6 % en valeur et par an). L'évolution de la demande en produits pharmaceutiques dépend notamment des caractéristiques socio-démographiques et sanitaires de la population (évolution du niveau de vie, vieillissement, apparition ou développement de

INSEE
PREMIERE



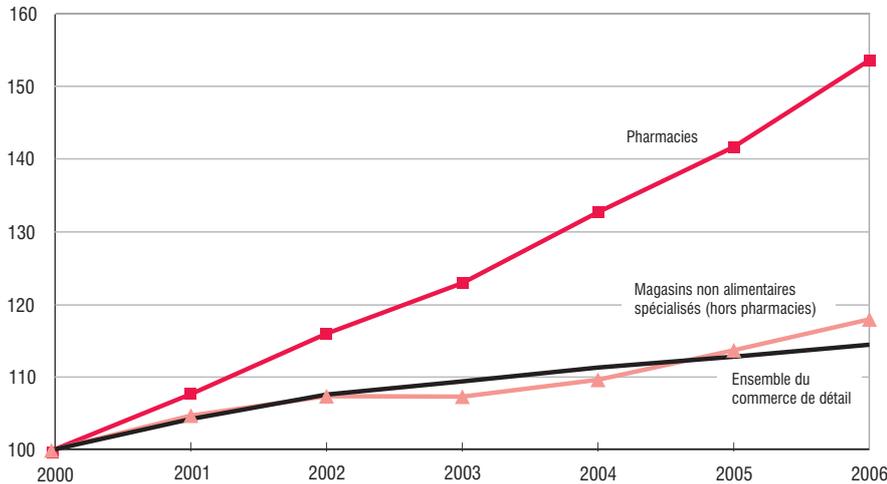
INSEE

nouvelles pathologies...); elle dépend aussi des pratiques de prescription des médecins ainsi que de l'innovation thérapeutique. Interviennent également les

politiques publiques visant à encourager la maîtrise des dépenses de santé, tout au moins pour ce qui est des médicaments remboursables.

① Entre 2000 et 2006, le chiffre d'affaires des pharmacies progresse beaucoup plus vite que celui des autres magasins non alimentaires spécialisés

indice 100 en 2000



Source : Insee, comptes du commerce.

Un secteur fortement réglementé

En France, seules les pharmacies sont autorisées à commercialiser des médicaments. Les titulaires d'officine doivent détenir un diplôme de docteur en pharmacie et sont autorisés à exploiter un seul établissement. Ainsi, contrairement à d'autres pays, la concentration par des distributeurs de type commercial ou des industriels (les « chaînes » de pharmacies) est impossible. En revanche, plusieurs titulaires peuvent être associés dans une même société. L'implantation des pharmacies est réglementée par le code de la Santé publique. Ainsi, aucune création ne peut être accordée dans les villes de plus de 30 000 habitants où la licence a déjà été délivrée à une pharmacie pour 3 000 habitants (une pour 2 500 dans les villes de moins de 30 000 habitants). Parallèlement, la loi impose également la présence d'un nombre minimal de pharmaciens adjoints selon le chiffre d'affaires de la pharmacie, dans le but d'assurer une qualité optimale du service médical rendu (un titulaire doit recruter un pharmacien adjoint dès lors que le chiffre d'affaires est compris entre 900 000 et 1 800 000 euros et un pharmacien supplémentaire par tranche de 1,2 million d'euros de chiffre d'affaires). Le médicament se distingue également des autres biens de consommation. Il est, pour

une large part, délivré sur prescription d'un médecin. Il n'est donc pas, en général, choisi par le consommateur, qui ne supporte pas la majeure partie de la dépense, remboursée par les organismes d'assurance maladie. Les prix des médicaments remboursables sont dans leur grande majorité régulés dans le cadre de conventions entre l'État et les laboratoires pharmaceutiques. Afin de freiner les dépenses de médicaments, plusieurs grands plans ont été mis en place dans les années 1990 et 2000, principalement fondés sur la responsabilisation des professionnels et des assurés. D'autre part, depuis 1990, la marge des pharmaciens sur les médicaments remboursables est régulée selon le système de la marge dégressive lissée : plus le prix d'un médicament est élevé et plus son taux de marge diminue. Ce système vise, ainsi, à tempérer l'effet structurel de la croissance des prescriptions de médicaments récents et onéreux. Les pharmacies sont « encouragées économiquement » à substituer les médicaments d'origine par des génériques parce qu'elles dégagent la même marge que si elles vendaient le princeps. De plus, elles peuvent faire des économies importantes en achetant le générique plutôt que le princeps : marges arrières (*définitions*), achats directs aux producteurs, ristournes...

La progression du chiffre d'affaires en volume est également due à un effet d'innovation : les ventes de produits pharmaceutiques se déplacent en effet régulièrement vers des produits récents, réputés plus efficaces et à ce titre vendus à des prix plus élevés. Pour les médicaments remboursables, l'indice des prix est stable dans les années 1990 puis décroissant depuis 2000, alors que le prix moyen passe de 4,30 euros par boîte en 1996 à 6,90 euros en 2006 (*sources*). Cet effet de structure tendanciel est renforcé par l'élargissement, amorcé en 2004, du champ de la distribution des officines à certains médicaments très onéreux auparavant délivrés uniquement à l'hôpital (notamment des anticancéreux et les érythropoïétines ou EPO). Cette « sortie de la réserve hospitalière » a participé à la hausse de leur chiffre d'affaires annuel (avec une contribution passant de moins de 100 millions d'euros en 2004 à 1 milliard en 2006 et 2 milliards en 2008).

Prédominance des spécialités pharmaceutiques remboursables dans le chiffre d'affaires des pharmacies

En 2006, les spécialités pharmaceutiques remboursables (*définitions*) par la Sécurité sociale (qu'elles soient ou non effectivement présentées au remboursement) représentent les quatre cinquièmes du chiffre d'affaires des pharmacies, cette part ayant peu changé depuis 2000 (*tableau*). À l'opposé, la part des spécialités non remboursables augmente, passant de 7 % à 11 % des ventes entre 2000 et 2006. En outre, les médicaments non remboursables contribuent pour près de 30 % à l'évolution du chiffre d'affaires entre 2000 et 2006, soit trois fois plus que leur poids dans la structure des ventes.

Dans le domaine des produits d'hygiène et de beauté, les pharmacies sont confrontées depuis quinze ans à une vive concurrence des grandes surfaces. Le grand commerce spécialisé s'est développé dans la parapharmacie, avec des offres de prix souvent plus attractives que celles des pharmacies. Ainsi, en dépit de leurs efforts promotionnels, les pharmacies ont perdu 10 points de parts de marché sur ce segment dans les années 1990, et se sont donc recentrées sur la vente

des médicaments. Depuis, la répartition dans ce secteur est restée relativement stable : les grandes surfaces et les parfumeries représentent plus de 94 % des ventes de produits d'hygiène et de beauté, contre moins de 6 % pour les pharmacies. Même si la part de la parapharmacie dans l'activité des pharmacies reste minoritaire (de l'ordre de 3 % des ventes en valeur), la dynamique du secteur de l'hygiène et de la beauté semble tout de même leur profiter puisque, sur ce segment, leurs ventes en valeur augmentent de 30 % entre 2000 et 2006.

Recul du taux de marge et hausse des charges de personnel

Pour les médicaments remboursables, de nombreuses politiques publiques ont été mises en place afin d'encourager la maîtrise des dépenses de santé (*encadré*). Les pharmacies réalisant l'essentiel de leurs marges commerciales sur les ventes de médicaments remboursables, les mesures qui réglementent les taux de marge ou qui visent à rationaliser au mieux les prescriptions des médecins ont un impact prépondérant.

Entre 1989 et 1997, la marge commerciale (*définitions*) s'est accrue en valeur de 3,6 % en moyenne par an (*graphique 2*). Depuis, avec la mise en place d'un nouveau système de calcul des marges en 1999, elle progresse plus fortement (+ 4,4 % en moyenne par an), en dépit des nombreuses vagues de diminution des prix notamment sur les produits à service médical rendu jugé insuffisant. Néanmoins, entre 2004 et 2006, sa croissance est plus faible (3 % par an), alors même que le chiffre d'affaires continue d'augmenter à un rythme soutenu. Cet écart entre le rythme de croissance du chiffre d'affaires et celui de la marge commerciale des pharmacies se creuse au fil des années. Le taux de marge commerciale a ainsi perdu deux points entre 2000 et 2006. Il s'établit à 27,4 % en 2006. Plus encore, ces divergences d'évolution s'accroissent entre le chiffre d'affaires et l'excédent brut d'exploitation (*définitions*).

L'excédent brut d'exploitation baisse de 1 % par an entre 2004 et 2006, alors qu'il progressait régulièrement de 3,6 % en moyenne par an entre 1989 et 2002.

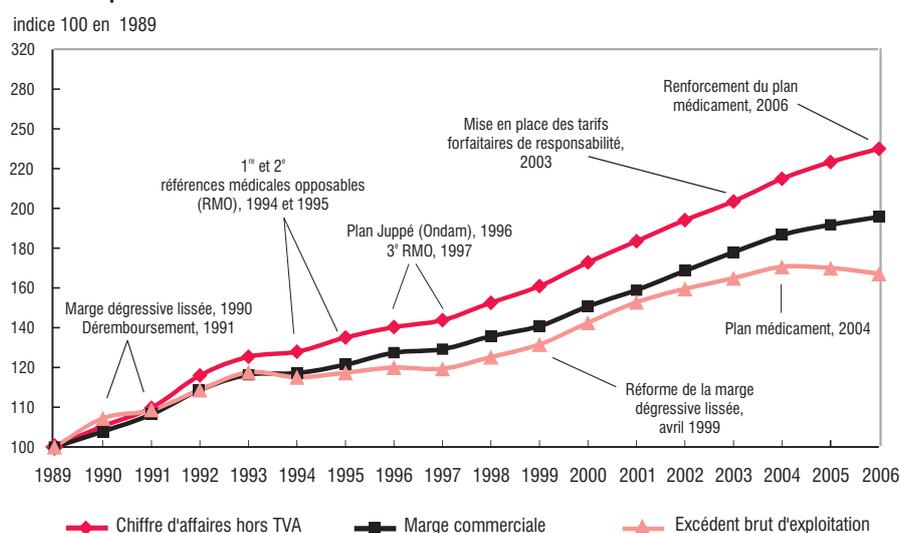
Structures des ventes des pharmacies en 2000 et en 2006

Produits pharmaceutiques	en %		
	Part du chiffre d'affaires en 2000	Part du chiffre d'affaires en 2006	Contribution à l'évolution du chiffre d'affaires entre 2000 et 2006
Médicaments remboursables	76,9	79,1	88,7
Médicaments non remboursables	7,4	11,3	28,1
Parapharmacie	2,5	2,7	3,3
Autres	13,2	6,9	-20,1
Total	100,0	100,0	100,0

Note : la modalité « Autres » comprend notamment les articles orthopédiques ou médicaux, les produits diététiques et la location de matériel médical.

Source : Insee, enquêtes annuelles d'entreprise 2000 et 2006.

② Entre 2004 et 2006, la croissance de la marge commerciale des pharmacies ralentit



Note : le repère semi-logarithmique permet de visualiser les taux de croissance d'une variable évoluant dans le temps. Quel que soit le niveau de la variable, des taux de croissance identiques sont représentés par des segments ayant la même pente.

Source : Insee, comptes du commerce, Suse.

Le recul depuis 2004 s'explique principalement par la hausse soutenue des charges d'exploitation.

Cette forte hausse des charges résulte principalement de l'accélération des charges de personnel (+ 8,6 % par an entre 2002 et 2006, contre + 3,7 % entre 1989 et 2002). Les frais de personnel se décomposent en deux tiers de salaires et traitements (y compris les salaires de gérance des titulaires) et un tiers de charges sociales (y compris les cotisations personnelles de l'exploitant). Les salaires et traitements ont augmenté de 8 % par an sur la période 2001-2006, tandis que les charges sociales progressaient de 6 % par an. Ces hausses résultent de la conjonction de trois éléments : une augmentation du nombre de postes salariés (+ 1,6 % par an), un moindre recours aux emplois à

temps partiel (nombre d'équivalents temps plein en hausse de 1,9 % par an) et des niveaux de salaires plus élevés (+ 4 % de progression annuelle du salaire brut pour les emplois à temps plein). La réduction du temps de travail a été mise en place progressivement dans les pharmacies (dans les petites entreprises, la loi sur les 35 heures a fait l'objet d'un aménagement et de modulations spécifiques). De ce fait, les incidences sur le secteur sont continues tout au long de la période étudiée.

Le recul de l'excédent brut d'exploitation depuis 2004 s'explique aussi par les impôts et taxes sur la production (*définitions*) qui se sont accrus plus rapidement entre 2004 et 2006 (hausse supérieure à 10 % par an) que sur la période précédente. Cependant, l'impact reste limité, vu le faible poids de ces prélèvements dans

la valeur ajoutée (*définitions*) : 4,5 % contre 45 % pour les frais de personnel. Ce recul de l'excédent brut d'exploitation induit *in fine* une baisse du revenu brut des titulaires entre 2001 et 2006 de 0,6 % par an en euros constants. Leur revenu brut est en effet appréhendé principalement par l'excédent brut d'exploitation auquel on ajoute le solde des autres produits et charges d'exploitation et financiers, les cotisations sociales personnelles des exploitants ainsi que les rémunérations que l'exploitant peut s'accorder (salaires de gérance) [cf. bibliographie, *Études et résultats* n° 703, Drees, septembre 2009].

Sources

Les comptes du secteur du commerce de détail de produits pharmaceutiques (code NAF 52.3A) sont issus des **comptes commerciaux de la nation**. Les informations comptables proviennent de données administratives par l'intermédiaire des liasses fiscales (**Suse**, système unifié des statistiques d'entreprises) et des **enquêtes annuelles d'entreprise** (EAE) de l'Insee. Le champ est restreint, dans cette étude, aux seules pharmacies ayant déclaré une activité pleine sur toute l'année 2006. Les données sur l'emploi proviennent des **déclarations annuelles de données sociales (DADS)**. Le nombre de pharmacies en France en 2006 est fourni par le Conseil national de l'ordre des pharmaciens (CNOP) et le montant du chiffre d'affaires lié aux sorties des réserves hospitalières est obtenu via la Fédération des syndicats pharmaceutiques de France (d'après Pharmastat).

Les **indices de prix des produits pharmaceutiques** sont issus des comptes de la santé : ils correspondent à l'évolution des prix d'une année à l'autre, à structure de ventes constante. Le prix moyen des produits vendus une année donnée est fourni par calcul du HCAAM (haut conseil pour l'avenir de l'assurance maladie) à partir de données du Gers (groupement pour l'élaboration et la réalisation de statistiques).

Définitions

Spécialité remboursable : médicament remboursable par la Sécurité sociale (à 35 %, 65 % ou 100 %), qu'il soit ou non prescrit et effectivement présenté au remboursement.

Évolution du chiffre d'affaires en volume : pour une année donnée, cette évolution s'obtient en déflétant l'évolution du chiffre d'affaires en valeur par un indice de prix, mesurant l'évolution par rapport à l'année précédente.

Pour l'ensemble du commerce de détail, cet indice de prix est obtenu à partir de l'évolution des prix retenus dans les comptes nationaux pour la consommation des ménages et de la structure des ventes du secteur pour l'année étudiée.

Pour les pharmacies, l'indice de prix utilisé est celui des produits pharmaceutiques issu des comptes de la santé. Les évolutions annuelles sont chaînées pour obtenir des évolutions entre deux années non consécutives.

Marge commerciale : la marge commerciale mesure l'excédent dégagé par les ventes sur les coûts d'achats des marchandises vendues, c'est-à-dire la valeur du service commercial incorporé dans les ventes.

Excédent brut d'exploitation : indicateur essentiel de la santé de l'entreprise, il est obtenu en déduisant de la valeur ajoutée les frais de personnel (y compris les

charges des non-salariés) et les impôts et taxes sur la production. Il doit permettre de faire face au financement des investissements (amortissements), aux frais financiers et à la rémunération des non-salariés.

Valeur ajoutée : solde du compte de production. Elle est égale à la valeur de la production diminuée de la consommation intermédiaire.

Marge arrière : facturation de services enregistrés au titre de la coopération commerciale.

Impôts et taxes sur la production : ces charges correspondent aux versements obligatoires à l'État et aux collectivités locales pour subvenir aux dépenses publiques et aux versements institués par l'autorité publique notamment pour le financement d'actions d'intérêt public. Sont incluses notamment les taxes sur les salaires, les taxes d'apprentissage, les taxes professionnelles, les taxes foncières. Sont exclus la taxe sur la valeur ajoutée et les taxes assimilées, l'impôt sur les sociétés et les impôts à caractère exceptionnel.

Bibliographie

Marc Collet, Claire De Kermadec, « L'activité des officines pharmaceutiques et les revenus de leurs titulaires : situation en 2006 et évolutions depuis 2001 », *Document de travail* n° E2009/04, Drees, Insee, juillet 2009.

Marc Collet, Claire De Kermadec, « Les revenus des titulaires d'officine entre 2001 et 2006 », *Études et résultats* n° 703, Drees, septembre 2009.

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

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

Pour vous abonner aux avis de parution : <http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/default.asp?page=abonnements/liste-abonnements.htm>

BULLETIN D'ABONNEMENT A INSEE PREMIERE

À RETOURNER À : INSEE/CNGP, Service Abonnement - B.P. 402 - 80004 Amiens CEDEX 1
Tél. : 03 22 97 31 70 Fax : 03 22 97 31 73

OUI, je souhaite m'abonner à INSEE PREMIÈRE - Tarif 2009

Abonnement annuel : 74 € (France) 92 € (Étranger)

Nom ou raison sociale : _____ Activité : _____

Adresse : _____

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-Philippe Cotis
Rédacteur en chef :
Gilles Rotman
Rédacteurs :
L. Bellin, A.-C. Morin,
C. Perrel, C. Pfister
Maquette : Brigitte Rols
Impression : Jouve
Code Sage IP091267
ISSN 0997 - 3192
© INSEE 2009

