

N'en déplaise aux pessimistes, la pharmacie mérite d'y investir et de s'y investir. Les perspectives du métier offrent la possibilité d'être l'acteur de santé de demain. Sur le plan entrepreneurial, le contexte n'a jamais été aussi favorable à l'achat d'une officine. **Démonstration.** FRANÇOIS POUZAUD

# En finir avec le « pharma bashing »



NO\_LIMIT\_PICTURES GETTY IMAGES

**N**on, la pharmacie n'est pas foutue. Elle doit seulement se réinventer. Et en cette année électorale, la profession a la volonté de se réformer. Les syndicats pharmaceutiques s'emploient à négocier avec l'Assurance maladie les conditions d'une plus grande diversification des rémunérations et d'un recentrage affirmé sur le cœur de métier : les nouvelles missions (entretiens pharmaceutiques, voir p. 17) et les nouveaux services (PDA, vaccination). Après quatre années de disette, le chiffre d'affaires de l'officine renoue avec une tendance positive. Quant au rythme des fermetures qui s'accélère, le constat doit être pondéré sur les difficultés des pharmacies car beaucoup d'entre elles sont le fruit d'une vision et de décisions stratégiques (regroupements, rachats de clientèle). Compte tenu des restructurations

en cours et des perspectives, la filière officine devrait retrouver de l'attrait auprès des étudiants. Anthony Mascle, président de l'Association nationale des étudiants en pharmacie de France (ANEPF), se veut encourageant : « *La pharmacie traverse une crise importante et je m'en réjouis car elle ouvre un espace libre pour bâtir un nouveau modèle d'exercice plus pérenne où le pharmacien, en faisant bien son métier, sera mieux rémunéré. L'avenir appartient à ceux qui comprendront et saisiront les opportunités de cette profonde mutation* », analyse-t-il.

## Un jeune installé montre l'exemple

C'est le cas d'Antoine Prioux, titulaire depuis juin 2016 d'une officine, à Bugeat, en Corrèze, et porte- ➤

> parole des Gardiens des poisons. Pour lui, l'avenir de la profession réside dans l'implication du pharmacien au sein du parcours de santé et d'une équipe de soins primaires structurée en SISA (société interprofessionnelle de soins ambulatoires). « Il faut aussi créer un réseau de coopération pharmaceutique par le biais de participations croisées sur le plan capitalistique entre les officines, ce qui permettrait une diversification de l'offre de services aux patients, au travers de pharmacies spécialisées », explique-t-il. Une nouvelle façon, selon lui, pour chaque officine

« Le pharmacien a une carte à jouer dans l'offre générale de soins et la visibilité sur le long terme est bonne »



Luc Fialletout, directeur général d'Interfimo.

du réseau d'occuper son espace géographique dans un écosystème où les professionnels de santé ont envie de travailler ensemble et de participer à l'efficacité et à la pérennisation du système. « En mutualisant leurs compétences et leurs moyens, ils se mettent au service d'une meilleure qualité de prise en charge du patient. Ils pourront en apporter la démonstration par l'analyse et le croisement des données pharmaceutiques et médicales des patients entre les officines et les équipes de soins primaires », poursuit Antoine Prioux.

### Des taux d'intérêt extrêmement bas

Il n'y a pas que sur le projet métier qu'il y a du changement. Le climat est aussi favorable pour le pharmacien qui souhaite acheter une officine. « La baisse importante des prix et des taux d'intérêt extrêmement bas (autour de 1,8 % avec assurance, NdIR) sont des signaux encourageants pour les acquéreurs de pharmacies, sur un marché où l'offre potentielle reste abondante et où les prix sont proches de leur valeur économique », souligne Lionel Canési, expert-comptable du cabinet C2C Pharma (groupement CGP). Prenons un exemple : l'achat d'une pharmacie à 1,5 M€ avec un apport personnel de 20 % (soit 300 000 €) et un excédent brut d'exploitation de 13 ou 14 %. Le pharmacien emprunte à un taux d'intérêt de 1,9 % (assurance comprise) sur 12 ans. Dans son prévisionnel d'exploitation, il a prévu une rémunération de gérance (charges comprises) de 60 000 € par an. En 2010, avec les taux d'intérêts qui étaient de l'ordre de 3,75 % sur 12 ans, il fallait alors un apport personnel plus élevé, de 23 à 25 % du prix d'achat. Depuis un an et demi, le marché s'est réveillé et cette tendance s'est confirmée en 2016, avec une progression de ventes de fonds liée à une augmentation de 25 % des départs à la retraite. Et pour 2017, ces cessions restent mécaniquement nombreuses du fait du vieillissement des titulaires. Ces derniers craignent par

ailleurs de ne plus bénéficier du régime d'exonération d'impôts sur plus-values de cession « spécial départ à la retraite », qui devrait prendre fin le 31 décembre 2017. « Bien que les prix de cession arrivent à un point d'équilibre, il y a encore des marges de négociation pour les acquéreurs qui peuvent profiter de cet effet boule de neige pour faire de bonnes opérations avec des vendeurs pressés de partir à la retraite, explique Philippe Becker, expert-comptable, directeur du département pharmacie de Fiducial. Le pharmacien qui souhaite s'installer doit cependant nourrir un vrai projet d'entreprise. »

### Les fonds d'investissement s'intéressent à vous

Certes, l'environnement économique est difficile mais tous les signaux du métier sont au vert : « Besoins de santé en expansion, vieillissement de la population, désertification médicale... Le pharmacien a une carte à jouer dans l'offre générale de soins et la visibilité de la pharmacie est bonne sur le long terme », analyse Luc Fialletout, directeur général d'Interfimo. Ajoutons à cela la confiance indéfectible de la patientèle à l'égard de son pharmacien.

Tous les éléments sont posés pour que la pharmacie devienne la « marketplace » de la santé de proximité, comme aime à le définir l'économiste Xavier Pavie professeur à l'Essec. Reste au pharmacien à prendre ses nouvelles responsabilités d'entrepreneur de la santé. Des atouts auxquels s'intéressent les fonds d'investissement, c'est bien là un signal positif adressé à la profession. Si et seulement si cette alternative au crédit bancaire est bien utilisée, avec un enrichissement équitable entre les acteurs, elle viendra naturellement s'ajouter à la panoplie des outils pour pallier le manque d'apport personnel du jeune (association avec un autre pharmacien ou avec son titulaire, achat avec un pharmacien investisseur, SPF-PL...). Et sous réserve que le décret de la loi de santé du 26 janvier 2016 soit publié, l'entrée pour un adjoint (jusqu'à 10%) au capital d'une SEL dans laquelle il travaille est une solution qui permettra d'investir progressivement dans une officine. Une façon d'être « fiancé » avant d'être « marié ». ☺

### À RETENIR

- Après plusieurs années sombres, les signaux sont positifs pour la filière pharmacie : chiffres d'affaires positifs, taux d'intérêt bas...
- Des marges de négociations existent pour les acquéreurs du fait de la pyramide des âges.
- De nouvelles missions structurantes font l'objet de négociations pour une rémunération.

# Cinq pistes de nouvelles missions

L'Assurance maladie et les syndicats devraient s'entendre pour trouver une rémunération spécifique à chaque mission identifiée. Une rémunération pour une, deux... Ou pour toutes.

TEXTE : LOAN TRANTHIMY - INFOGRAPHIE : FRANCK L'HERMITTE

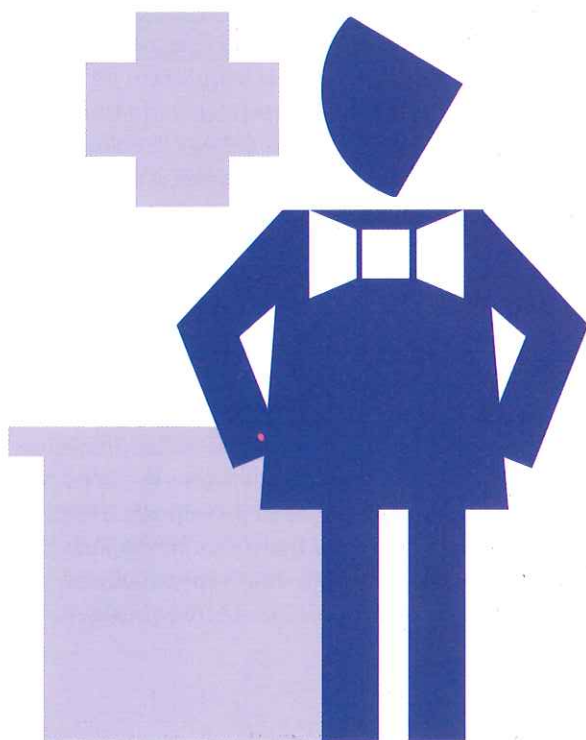
## 1 Entretiens pharmaceutiques pour les personnes âgées



### Bilan de médication

- Recenser et analyser les médicaments consommés
- Repérer les mésusages et identifier les ruptures de soins
- Optimiser le bon usage des médicaments, améliorer l'observance et mettre en place des alertes

## 2 Prévention

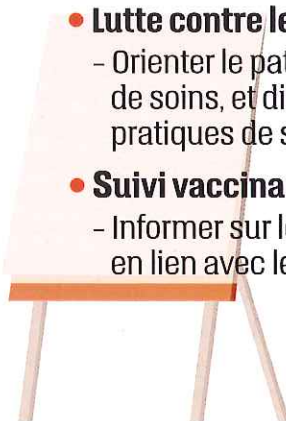


### • Lutte contre le tabagisme

- Orienter le patient dans le parcours de soins, et diffuser les bonnes pratiques de sevrage

### • Suivi vaccinal

- Informer sur les vaccins à effectuer, en lien avec le calendrier vaccinal



## 3 Dépistage

### • Cancer colorectal

- En parallèle du médecin, diffuser le test de dépistage

### • Autotest VIH

- Informer et orienter le patient

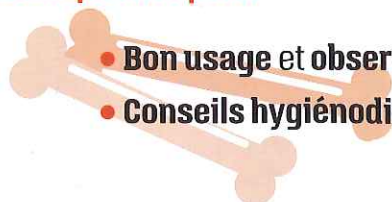
### • Test rapide d'orientation diagnostique (TROD) de l'angine

- Informer et orienter le patient



## 4 Suivi des patients ostéoporotiques

- Bon usage et observance des traitements
- Conseils hygiéno-diététiques



## 5 Télémédecine

Réalisation d'une téléconsultation à la pharmacie

